



Dissonance vicariante dans un contexte Français : réagir à l'inconsistance des autres

Sara Jaubert, Fabien Girandola, Lionel Souchet

► To cite this version:

Sara Jaubert, Fabien Girandola, Lionel Souchet. Dissonance vicariante dans un contexte Français : réagir à l'inconsistance des autres. ADRIPS online meeting 2020, Sep 2020, Online, France. hal-03108847

HAL Id: hal-03108847

<https://hal-amu.archives-ouvertes.fr/hal-03108847>

Submitted on 13 Jan 2021

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Le changement d'attitude est-il un artefact expérimental ?

Patrick Gosling & Lolita Rubens

“The segment of the dissonance process most obviously in need of further empirical attention is the temporal period between the onset of psychological discomfort and the implementation of a reduction strategy” (Elliot & Devine, 1994, p.392 quoting Gerard, 1967, 1992; Kunda, 1990; White & Gerard, 1983).

En dehors de la citation ci-dessus, le point de départ de cette présentation est l'article de Leippe et Elkin (1992) qui ont testé l'effet d'un délai de 15 minutes entre l'éveil de la dissonance et la mesure de l'attitude. Selon ces auteurs, les résultats montrent un oubli de la dissonance dû au délai.

Or, dans la vie quotidienne, la dissonance cognitive n'est pas forcément réduite immédiatement, dans la mesure où il n'y a pas un expérimentateur qui propose une solution. Selon Festinger (1964), réduire la dissonance demande du temps et du travail. De plus dans les expérimentations, le changement d'attitude a été le mode de réduction dominant pendant près de 40 ans. Pour y parvenir, ces études ont privilégié l'engagement dans le comportement contre-attitudinal, ce qui rendait ce dernier plus résistant que l'attitude et permettait le changement d'attitude comme mode de réduction. Là encore, dans la vie quotidienne, les individus ont tendance à privilégier le soutien à leur attitude, même s'ils ont parfois des comportements qui ne sont pas cohérents avec ces attitudes. Ainsi, le biais de confirmation ne plaide pas en faveur du changement d'attitude car les gens préfèrent confirmer leurs attitudes que les invalider (Hilton, 1995 ; Wason, 1960). On pourrait donc supposer que la disparition du changement d'attitude en condition délai de l'article de Leippe et Elkin n'est pas un oubli de la dissonance, mais une confirmation de leur attitude initiale, permise par le délai.

Dans les études présentées aujourd'hui, reprenant l'article de Leippe et Elkin (1992), nous avons voulu tester l'oubli de la dissonance au moyen d'un délai de 5 minutes, mais en faisant suivre le changement d'attitude d'autres modes de réduction centrés sur le comportement contre-attitudinal : la trivialisatation, le déni de responsabilité ou l'explication causale. L'objectif était de montrer que d'autres modes de réduction pourraient réduire la dissonance même après un délai.

Dans ces trois études, les participants (N=303 pour l'ensemble des études) devaient écrire un essai contre-attitudinal, puis étaient exposés à deux modes de réduction, soit immédiatement, soit après un délai de quelques minutes (1 minute ou 5 minutes selon les études) : le changement d'attitude et la trivialisatation ou le déni de responsabilité.

Les résultats montrent une réduction de la dissonance au moyen du changement d'attitude en condition immédiate et une absence de changement d'attitude quand il est précédé d'un délai, ce qui réplique les résultats de Leippe & Elkin (1992). Par contre, on observe en condition délai un maintien ou une hausse des modes de réduction placés après le changement d'attitude. Ces résultats suggèrent que si le changement d'attitude ne réduit pas la dissonance en condition délai, d'autres modes de réduction peuvent le faire. Ceci semble montrer qu'il n'y a pas nécessairement d'oubli de la dissonance en condition délai, mais une disparition du changement d'attitude après un délai de réflexion.

Dans une quatrième étude (N = 93), nous avons introduit, après le changement d'attitude, un listage de pensées des participants (Briñol & Petty, 2003 ; Eisenstadt, Leippe, Stambush, Rauch, & Rivers, 2005) centré sur la tâche et sur le délai. Les résultats montrent que la positivité des pensées envers la tâche (Eisenstadt et al., 2005) médiatise l'effet du choix sur le changement d'attitude en condition sans délai mais non avec le délai. Nous avons alors voulu tester la

médiation modérée au moyen de la médiation de l'effet du choix sur l'attitude modérée par le délai (Muller, Judd & Yzerbit, 2005 ; Hayes, 2013, 2018).

Les résultats montrent que sans le délai, les participants ont des pensées positives envers leur comportement contre-attitudinal, plus résistant que l'attitude initiale, alors qu'avec le délai, ces pensées positives diminuent et rendent le comportement contre-attitudinal moins saillant et moins résistant que l'attitude initiale (Festinger, 1957).

Tous ces résultats sont encourageants mais ils seraient à confirmer par de nouvelles études, en faisant varier notamment la durée du délai, les modes de réduction proposés, l'importance de l'attitude initiale, les événements arrivant pendant le délai (l'ajout d'une tâche de distraction par exemple), etc.

L'intérêt de ces premières études est de pouvoir rapprocher la situation expérimentale d'une situation de vie quotidienne. Il serait alors intéressant de tester un délai de 24h. L'une des recherches les plus célèbres de Festinger, au sein de la communauté des Seekers, a permis de documenter la réaction de fidèles à la non-survenue de la fin du monde : ceux-ci ont pour la plupart conservé leur attitude initiale en élaborant une explication, Dieu avait sauvé le monde grâce à leur foi. Leur attitude initiale était bien évidemment très forte, et de ce fait très résistante, mais les individus ont des attitudes qui peuvent être fortes aussi dans des situations plus communes, attitudes qu'ils seraient enclins à défendre même s'ils agissaient à l'encontre parfois. Il nous semble que cette voie de recherche propose donc d'intéressantes perspectives.

Briñol, P., & Petty, R. E. (2003). Overt head movements and persuasion: A self-validation analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 1123–1139.

Leippe, M & Elkin, R. (1992). Dissonance reduction and accountability: effects of assessment and self-presentational concern of inconsistency resolution. Unpublished manuscript, Adolph University, Garden City, NY. In Leippe, M. & Eisenstadt (1999). Self-accountability model of dissonance reduction: multiple modes of a continuum of elaboration pp. 207-212). In Harmon-Jones, E & Mills, J., Cognitive dissonance progress on a pivotal theory in social psychology. *American Psychological Association*. Washington, DC.

Elliot, A. J., & Devine, P. G. (1994). On the motivational nature of cognitive dissonance: Dissonance as psychological discomfort. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 382–394.

Muller, D., Judd, C., Yzerbit, Y. (2005). When Moderation Is Mediated and Mediation Is Moderated. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89, 852–863.

Hayes, A. (2013). Introduction to Mediation, Moderation, and Conditional Process Analysis: A Regression-Based Approach. New York, NY: The Guilford Press

Dissonance vicariante dans un contexte Français : réagir à l'inconsistance des autres

Sara Jaubert

Fabien Girandola

Lionel Souchet

Aix-Marseille Université, LPS, Aix en Provence, France

L'objectif de cette étude était, dans un contexte français, de tester l'hypothèse selon laquelle seuls les participants qui observent le comportement *hypocrite*¹ d'un membre de leur groupe feront l'expérience de la dissonance vicariante, qu'ils réduiront en renforçant leur soutien aux messages normatifs, d'autant plus qu'ils sont fortement identifiés au groupe. Plus précisément, nous avons prévu que les observateurs les plus identifiés renforcent leurs intentions comportementales vis-à-vis de la norme environnementale après avoir été exposés à un membre de l'endogroupe mis dans une situation d'hypocrisie induite (i.e., inconsistance), comparativement aux participants n'y ayant pas été exposé.

Méthode

Les participants étaient 120² (101 femmes, 19 hommes) étudiant(e)s de première année d'Aix-Marseille Université, recrutés au travers d'une annonce. Les participants étaient âgés de 18 à 24 ans (M = 19,7, ET = 1,41), recrutés du 17 février au 13 mars 2020.

L'étude était composée de deux sessions (voir Tableau 1). Pour participer à cette étude, les étudiants remplissaient le questionnaire pré-expérimental (session 1), avant de prendre rendez-vous la semaine suivante pour réaliser l'étude (session 2). Lors de la deuxième session, les participants étaient répartis dans l'une des deux conditions expérimentales, absence ou présence de dissonance vicariante (DV) (voir Tableau 1).

Tableau 1. Descriptions variables des conditions expérimentales

	Condition de présence de DV	Condition d'absence de DV
Questionnaire pré-expérimental	<ul style="list-style-type: none"> - Intentions comportementales pro-environnementales (VD, questionnaire pré-expérimental) (Moussaoui et al. 2016) ; - Proximité du groupe (covariable) (Hogg et al., 1993 ; Reysen et al., 2013 ; Aron et al., 1991 ; Stephan et al. 2011) ; - Informations démographiques. 	
Questionnaire post-expérimental	<p>Sous couvert d'une étude sur les sous-cultures linguistiques (Norton et al., 2003), les participant(e)s étaient amené(e)s à observer un(e) autre participant(e) du même sexe rédiger un argumentaire en faveur des comportements pro-environnementaux, avant de rappeler leurs transgressions. Ensuite, ils/elles remplissaient les mesures post-expérimentales suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Intentions comportementales pro-environnementales (VD, questionnaire post-expérimental) - Similarité au groupe (Stephan et al. 2011); - Mesures de vérification. 	<p>Les participant(e)s remplissaient uniquement les mesures post-expérimentales, sans suivre une procédure de dissonance vicariante.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Intentions comportementales pro-environnementales (VD, questionnaire post-expérimental).

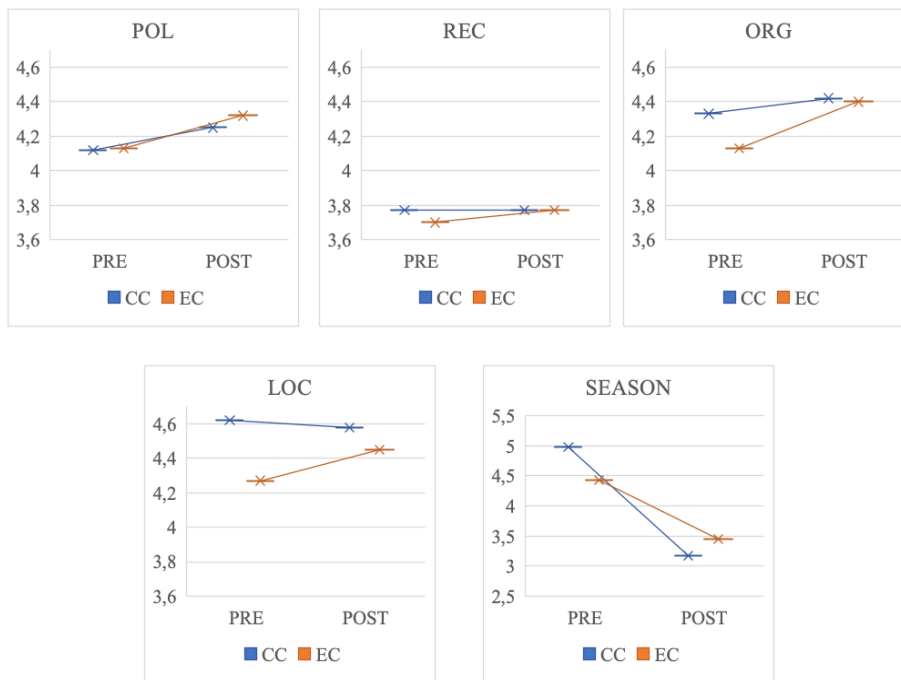
¹ Le terme « hypocrite » (issue de la littérature anglophone) fait référence ici à un comportement ayant été obtenu après une procédure d'hypocrisie induite (Focella et al., 2016).

² Une analyse de puissance a priori utilisant G*Power 3.1.5 (Faul, Erdfelder, Buchner, & Lang, 2009) a montré que 82 participants étaient nécessaires pour détecter une faible taille d'effet de $d = 0,10$ à la norme avec un niveau α de 0,05 et une puissance de 0,80.

Résultats

La figure 1 expose les représentations graphiques des résultats obtenus.

Figure 1. Représentation graphique du changement des intentions comportementales pro-environnementales (ICPE).



Note. PRE: mesure pré-expérimentale; POST: mesure post-expérimentale; CC : condition contrôle, absence de DV; EC : condition expérimentale, présence de DV. L'échelle d'ICPE était composée de 5 items : POL = intention d'acheter des produits les moins polluants possible ; REC = intention de choisir des produits à partir de matériaux recyclés ; ORG = intention d'acheter des produits bio; LOC = de manger des produits locaux; SEA = intention d'acheter des produits de saison (1 = jamais, 2 = très rarement, 3 = rarement, 4 = parfois, 5 = souvent, 6 = très souvent, 7 = toujours).

Pour mesurer le changement d'intention comportementale pro-environnementale en fonction de la présence ou absence de dissonance vicariante et de la proximité au groupe des participants, une ANOVA à mesures répétées a été réalisée sur les cinq items d'intention comportementale, avec le temps de mesure (pré- et post-expérimental) en facteur intra-sujet, la dissonance vicariante (présence ou absence) en facteur inter-sujet, ainsi que la proximité au groupe comme covariable. Contrairement aux hypothèses formulées, quelles que soient les intentions comportementales, les analyses n'ont révélé aucun effet principal de la dissonance vicariante (POL : $F(1,116) = .0382$, *ns* ; REC : $F(1,117) = .0645$, *ns* ; ORG : $F(1,117) = .346$ *ns* ; LOC : $F(1,117) = 1.51$, *ns* ; SEA : $F(1,117) = 1.075$, *ns*), aucun effet principal de la proximité au groupe (POL : $F(1,117) = 1.1252$, *ns* ; REC : $F(1,117) = 1.4827$, *ns* ; ORG : $F(1,117) = .177$, *ns* ; LOC : $F(1,117) = 1.86$, *ns* ; SEA : $F(1,117) = .155$, *ns*), aucun effet d'interaction entre la dissonance vicariante et le temps de mesure (POL : $F(1,117) = .109$, *ns* ; REC : $F(1,117) = .1152$, *ns* ; ORG : $F(1,117) = 1.4035$, *ns* ; LOC : $F(1,117) = 1.38672$, *ns* ; SEA : $F(1,117) = 3.7207$, *ns*), et aucun effet d'interaction entre la proximité au groupe et le temps de mesure (POL : $F(1,117) = .254$ *ns* ; REC : $F(1,117) = .0378$, *ns* ; ORG : $F(1,117) = .2803$, *ns* ; LOC : $F(1,117) = .02166$, *ns* ; SEA : $F(1,117) = .0713$, *ns*).

Des analyses complémentaires ont été réalisés au travers de test-T sur échantillons appariés, avec le temps de mesure (pré- et post-expérimental) en facteur intra-sujet pour la condition de présence et d'absence de dissonance. Pour la condition présence de dissonance vicariante, le test-T unilatéral a révélé une intention comportementale lors du questionnaire post-expérimental plus élevée que lors du questionnaire pré-expérimental seulement pour l'intention d'acheter des produits les moins polluants possible (PRE_POL : $M = 4.13$, $S.D. = 1.142$; POST_POL : $M = 4.32$, $S.D. = .983$; $t(59) = -1.664$, $p = .051$, d de Cohen = $-.215$) et pour intention d'acheter des produits bio (PRE_BIO : $M = 4.13$, $S.D. = 1.567$; POST_BIO : $M = 4.40$, $S.D. = 1.440$; $t(59) = -2.583$, $p = .006$, d de Cohen = $-.3335$). Aussi, comme attendu, pour la condition d'absence de dissonance vicariante, le test-T bilatéral n'a révélé aucune différence significative entre les intentions comportementales mesurées en pré- et post-expérimental, sauf pour l'intention d'acheter des produits de saison possible

(PRE_SEA : $M = 4.98$, $S.D. = 1.44$; POST_SEA : $M = 3.17$, $S.D. = 1.30$; $t(59) = 5.819$, $p < .001$, d de Cohen = .7513).

Au vu des données surprenantes concernant l'intention d'acheter des produits de saison, un test-T sur échantillon apparié a été effectué avec le temps de mesure (pré- et post-expérimental) en facteur intra-sujet pour la condition de présence et d'absence de dissonance, sur les scores des 4 items hormis l'intention d'acheter des produits de saison. Pour la condition présence de dissonance vicariante, le test-T unilatéral a révélé une intention comportementale lors du questionnaire post-expérimental ($M = 4.23$, $S.D. = .835$, $\alpha = .711$) plus élevée que lors du questionnaire post-expérimental ($M = 4.06$, $S.D. = .929$, $\alpha = .721$, $t(59) = -2.62$, $p = .006$, d de Cohen = -.338). Aussi, comme attendu, pour la condition d'absence de dissonance vicariante, le test-T bilatéral n'a révélé aucune différence significative entre les intentions comportementales mesurées en pré-expérimental ($M = 4.21$, $S.D. = .938$, $\alpha = .732$) et post-expérimental ($M = 4.25$, $S.D. = .873$, $\alpha = .686$, $t(59) = -.635$, $p = .528$, d de Cohen = -.0820).

Conclusion

Cette recherche propose l'étude de la dissonance vicariante, traduisant la possibilité pour un individu de ressentir de la dissonance de manière vicariante après avoir été témoin du comportement *hypocrite* d'un membre de son groupe. Les données analysées lors de cette étude semblent souligner des attitudes plus positives à l'égard de l'importance de réaliser des économies d'énergie pour les participants ayant été témoin d'un membre de l'endogroupe mis dans une situation d'hypocrisie induite (i.e., inconsistance), par rapport aux participants n'y ayant pas été exposé. Néanmoins, malgré les prétests réalisés pour définir les mesures dépendantes et les variables de proximité de groupe, les données semblent souligner des améliorations possibles concernant ces points.

Bibliographie

- Aron, A., Aron, E. N., Tudor, M., & Nelson, G. (1991). Close relationships as including other in the self. *Journal of personality and social psychology*, 60(2), 241.
- Focella, E. S., Stone, J., Fernandez, N. C., Cooper, J., & Hogg, M. A. (2016). Vicarious hypocrisy : Bolstering attitudes and taking action after exposure to a hypocritical ingroup member. *Journal of Experimental Social Psychology*, 62, 89-102. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2015.09.014>
- Hogg, M. A., Cooper-Shaw, L., & Holzworth, D. W. (1993). Group prototypically and depersonalized attraction in small interactive groups. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19(4), 452–465. <https://doi.org/10.1177/0146167293194010>
- Moussaoui, L. S., Desrichard, O., Mella, N., Blum, A., Cantarella, M., Clémence, A., & Battiaz, E. (2016). Validation française de l'Inventaire d'Attitudes Environnementales. *Revue Européenne de Psychologie Appliquée*, 66(6), 291–299. <https://doi.org/10.1016/j.erap.2016.06.006>
- Norton, M. I., Monin, B., Cooper, J., & Hogg, M. A. (2003). Vicarious dissonance : Attitude change from the inconsistency of others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85(1), 47-62. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.85.1.47>
- Reysen, S., Katzarska-Miller, I., Nesbit, S. M., & Pierce, L. (2013). Further validation of a single-item measure of social identification. *European Journal of Social Psychology*, 43(6), 463–470. <https://doi.org/10.1002/ejsp.1973>
- Stephan, E., Liberman, N., & Trope, Y. (2011). The effects of time perspective and level of construal on social distance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47(2), 397–402. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2010.11.001>

Effet combiné des normes sociales dans le paradigme de l'hypocrisie induite : Une application dans la prévention des discriminations

Maxime Mauduy^a, Daniel Priolo^b, Nicolas Margas^c, Cécile Sénémeaud^a

^aLPCN (EA 7452) ^bEPSYLON (EA 4556) ^c Institut des Sciences du Sport, Lausanne

Contexte & Objectif

Le paradigme de l'Hypocrisie Induite¹ (HI) est une technique efficace de promotion des comportements socialement souhaitables². Il s'agit d'une procédure en deux étapes amenant les individus à se prononcer en faveur d'une norme sociale (i.e., 1^{ère} phase de saillance normative) puis à se remémorer les fois où l'on n'a pas agi en faveur de celle-ci (i.e., 2^{ème} phase de rappel des transgressions). Cette inconsistance produit *l'effet d'hypocrisie*, à savoir une propension plus importante des individus à se comporter dans le sens de la norme. Le rôle modérateur du rappel des transgressions a été beaucoup approfondi depuis les premières études sur l'HI², au détriment de celui des normes sociales (NS). Alors que les normes injonctives (i.e., ce que la majorité des gens approuvent ou désapprouvent³) sont le type de NS classiquement activé dans l'HI⁴, l'usage des normes descriptives (i.e., ce que la majorité des gens font³) reste peu étudié⁵. Dans le cadre de la prévention des discriminations, si la norme injonctive anti-discrimination est aussi la norme classiquement activée afin de réduire les comportements discriminatoires⁶, l'activation dans le même temps de la norme descriptive augmente ses effets sur les comportements⁷. **L'objectif de cette présente étude était donc d'explorer l'effet combiné des deux types de normes sociales anti-discrimination dans le cadre du paradigme l'HI.**

L'HI ayant été créé pour soutenir la théorie de la consistance du Soi⁸, son effet a longtemps été expliqué par une menace à l'intégrité du Soi provoqué par le rappel des transgressions. Peu d'intérêt était donc porté aux normes sociales dans l'HI jusqu'à ce que des chercheurs s'accordent sur le fait que la phase de saillance normative active les NS⁴. D'ailleurs, l'approche de l'écart à la norme² accorde aux NS un rôle central sur *l'effet d'hypocrisie*, en considérant le changement comportemental comme la réduction de l'écart perçu entre une norme et un comportement. Elle implique que les croyances normatives aient un rôle modérateur sur *l'effet d'hypocrisie*, tel que plus les individus ont accès à des croyances normatives, plus ils perçoivent un écart entre leurs croyances et leurs transgressions, et plus *l'effet d'hypocrisie* est élevé. Les deux NS (i.e., descriptive et injonctive) pourraient donc être combinées et induiraient un effet d'hypocrisie plus élevé, à la seule condition qu'elles soient accessibles en mémoire en même temps⁹. Bien que l'inconsistance aux normes descriptive et injonctive de façon dissociée semble induire des *effets d'hypocrisie* similaires⁵, l'inconsistance aux deux NS associées n'a pas été testé. **Selon l'approche de l'écart à la norme, nous faisons l'hypothèse que l'activation combinée des croyances normatives descriptives et injonctives dans le paradigme de l'HI renforce l'effet d'hypocrisie.**

Matériel & Méthode

Bien qu'initialement prévu avec 140 participants (voir le préenregistrement à <https://osf.io/hgb6w>), cette étude a été arrêtée en cours de passation en raison de la pandémie du COVID-19.

80 participants ($m_{\text{âge}} = 19,6$, $s = 1,55$; 61 F) ont été répartis entre quatre conditions. En condition *Contrôle*, les variables dépendantes (VD) ont été directement proposées aux participants. Dans les trois autres conditions, à savoir *hypocrisie descriptive*, *injonctive*, et *sociale*, les participants ont d'abord réalisé la phase de saillance normative, à savoir l'activation de la norme anti-discrimination descriptive, injonctive ou normes combinées (i.e., descriptive et injonctive)¹⁰. Ils ont ensuite réalisé la phase de rappel des transgressions, (i.e., rappel de leurs comportements discriminatoires passés à l'aide d'un questionnaire¹⁰). Enfin, les VD leur étaient proposées. La VD₁ mesurait le temps que les participants étaient prêts à consacrer à la distribution de flyers dans le cadre d'une association (de 0 à 8 demi-heures). La VD₂ mesurait les comportements discriminatoires des participants envers une cible (i.e., un avatar prétendu être un étudiant d'origine étrangère) via le paradigme du Cyberball¹¹. Trois indicateurs étaient utilisés. Le 1^{er} était le nombre

cumulé de lancers envers la cible (CNT). Le 2^{ème} était l'inclusion de la cible au premier envoi de balle (NTBI). Le 3^{ème} était le temps d'hésitation moyen avant l'envoi à la cible (HGI, en seconde). Des CNT et NTBI faibles, et un HGI élevé, sont des indicateurs de comportements discriminatoires.

Nous nous attendions à ce que les participants en condition *hypocrisie normes combinées* accordent davantage de temps à l'association (VD₁) que ceux en conditions *hypocrisie descriptive* et *injonctive*, qui eux-mêmes en accorderaient davantage que les participants en condition *contrôle*. Nous nous attendions à des résultats similaires concernant la réduction des comportements discriminatoires (VD₂). Ces hypothèses ont été testés à partir d'un contraste d'intérêt (Contrôle : -1; Descriptive : 0; Injonctive : 0; Sociale : 1) et deux résiduels¹².

Résultats

Une régression pour données ordinales séquentielles a été effectuée sur le temps accordé à l'association (VD₁). Le contraste d'intérêt étant le seul significatif ($\chi^2_{wald}(1) = 3.47, p < .001, OR = 2.07$), les résultats sont conformes à nos hypothèses. Le temps accordé est, d'une part, plus faible en condition *contrôle* ($m = 10.5\text{min}, sd = 22.3$) qu'en conditions *hypocrisie descriptive* ($m = 30.0\text{min}, sd = 41.4$) et *injonctive* ($m = 25.5\text{min}, sd = 38.1$), et d'autre part, plus élevé en condition *hypocrisie normes combinées* ($m = 45.0\text{min}, sd = 42.9$) comparé aux deux autres conditions d'hypocrisie.

Concernant les indicateurs de comportements discriminatoires (VD₂), le CNT a été analysé à l'aide d'une régression linéaire. Aucun des trois contrastes n'était significatif. Le NTBI a été analysé par une régression logistique. Le contraste d'intérêt était le seul significatif ($\chi^2_{wald}(1) = 2.26, p = .024, OR = 3.56$). Le passage de la condition *contrôle* (5%) aux conditions *hypocrisie descriptive* (10%) et *injonctive* (15%) puis à la condition *hypocrisie normes combinées* (40%) augmente la probabilité d'envoyer la balle à la cible dès le premier lancer. Enfin, le HGI a été analysé par une régression linéaire. Seul le contraste d'intérêt était significatif ($R^2 = .09, B = -0.36, p = .013$) indiquant que les participants en condition *hypocrisie normes combinées* ($m = 1.42\text{sec}, sd = 0.89$) ont donné la balle à la cible plus rapidement que ceux des conditions *hypocrisie descriptive* ($m = 1.57\text{sec}, sd = 0.89$) et *injonctive* ($m = 1.60\text{sec}, sd = 0.72$), qui eux-mêmes l'ont donné plus rapidement que ceux de la condition *contrôle* ($m = 2.05\text{sec}, sd = 0.93$).

Discussion

Premièrement, ces résultats pointent les limites² de la théorie de la consistance du Soi pour rendre compte de façon exhaustive des effets d'hypocrisie. La taxonomie des normes proposée par Thøgersen¹³ distingue les normes descriptives, injonctives et personnelles selon leur implication du Soi. Alors que les normes personnelles sont intégrées au Soi de l'individu, les normes injonctives le sont moins et les normes descriptives dans une moindre mesure encore. Si l'effet d'hypocrisie s'expliquait donc uniquement par la menace au Soi, alors l'inconsistance à la norme injonctive aurait induit davantage de dissonance chez les participants, et l'inconsistance aux normes combinées (i.e., injonctive et descriptive) aurait provoqué un effet similaire à l'injonctive seule, car n'impliquerait pas davantage le Soi. Or, nos résultats montrent que l'effet d'hypocrisie n'est pas seulement une question de menace au Soi puisque qu'une simple inconsistance aux NS permet d'induire de la dissonance dans le paradigme de l'HI.

Deuxièmement, nos résultats montrent que le renforcement des croyances normatives impliquées dans l'inconsistance est un vecteur important pour renforcer l'effet d'hypocrisie. Une étude récente a montré que transgresser des NS renforcées (affaiblies), induirait un effet d'hypocrisie plus fort (faible)¹⁰. Au-delà de la manipulation de leur intensité, la saillance de plusieurs types de croyances normatives lors du rappel des transgressions semble également renforcer l'effet d'hypocrisie.

Enfin, l'HI semble particulièrement efficace pour prévenir les discriminations. Bien que son applicabilité aux normes anti-discrimination a déjà été démontré à plusieurs reprises^{10;14}, sa capacité à réduire les comportements discriminatoires l'était moins. A partir d'un paradigme expérimental original¹¹, nos résultats montrent que non seulement l'HI réduit les comportements discriminatoires mais agit efficacement sur les comportements implicites.

Références bibliographiques

- ¹ Aronson, E., Fried, C., & Stone, J. (1991). Overcoming denial and increasing the intention to use condoms through the induction of hypocrisy. *American Journal of public health*, 81(12), 1636-1638.
- ² Liégeois, A., Codou, O., Rubens, L., & Priolo, D. (2017). «Faites ce que je dis, pas ce que je fais»: synthèse et perspectives du paradigme de l'hypocrisie induite. *Psychologie française*, 62(2), 177-194.
- ³ Cialdini, R. B., Kallgren, C. A., & Reno, R. R. (1991). A focus theory of normative conduct: A theoretical refinement and reevaluation of the role of norms in human behavior. In *Advances in experimental social psychology* (Vol. 24, pp. 201-234). Academic Press.
- ⁴ Stone, J., & Fernandez, N. C. (2008). To practice what we preach: The use of hypocrisy and cognitive dissonance to motivate behavior change. *Social and Personality Psychology Compass*, 2(2), 1024-1051.
- ⁵ Priolo, D., Milhabet, I., Codou, O., Fointiat, V., Lebarbenchon, E., & Gabarrot, F. (2016). Encouraging ecological behaviour through induced hypocrisy and inconsistency. *Journal of Environmental Psychology*, 47, 166-180
- ⁶ McDonald, R. I., & Crandall, C. S. (2015). Social norms and social influence. *Current Opinion in Behavioral Sciences*, 3, 147-151.
- ⁷ Masser, B., & Phillips, L. (2003). "What do other people think?"—the role of prejudice and social norms in the expression of opinions against gay men. *Australian Journal of Psychology*, 55(3), 184-190.
- ⁸ Aronson, E. (1999). Dissonance, hypocrisy, and the self-concept. In E. Harmon-Jones & J. Mills (Eds.), *Cognitive Dissonance: Progress on a Pivotal Theory in Social Psychology* (pp. 103–126). Washington, DC: American Psychological Association.
- ⁹ Gawronski, B. (2012). Back to the future of dissonance theory: Cognitive consistency as a core motive. *Social cognition*, 30(6), 652-668.
- ¹⁰ Mauduy, M., Priolo, D., Margas, N., & Sénémeaud, C. (2020). When the Strength of Social Norm Impacts Induced-hypocrisy Effect: Application to Discrimination Prevention. In *Society for Personality and Social Psychology Convention, New Orleans, United States, February 27-29*.
- ¹¹ Williams, K. D., & Jarvis, B. (2006). Cyberball: A program for use in research on interpersonal ostracism and acceptance. *Behavior research methods*, 38(1), 174-180.
- ¹² Brauer, M., & McClelland, G. (2005). L'utilisation des contrastes dans l'analyse des données: Comment tester les hypothèses spécifiques dans la recherche en psychologie?. *L'année Psychologique*, 105(2), 273-305.
- ¹³ Thøgersen, J. (2006). Norms for environmentally responsible behaviour: An extended taxonomy. *Journal of environmental Psychology*, 26(4), 247-261.
- ¹⁴ Hing, L. S. S., Li, W., & Zanna, M. P. (2002). Inducing hypocrisy to reduce prejudicial responses among aversive racists. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38(1), 71-78.