

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À TROIS-RIVIÈRES

MÉMOIRE

PRÉSENTÉ À

L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À TROIS-RIVIÈRES

COMME EXIGENCE PARTIELLE

DE LA MAITRISE EN PSYCHOLOGIE

PAR JEAN-FRANÇOIS RHÉAUME

L'AFFIRMATION DE SOI COMME MOYEN DE RÉDUCTION DE LA
DISSONANCE COGNITIVE CHEZ LES FUMEURS

22 AVRIL 2003

Université du Québec à Trois-Rivières

Service de la bibliothèque

Avertissement

L'auteur de ce mémoire ou de cette thèse a autorisé l'Université du Québec à Trois-Rivières à diffuser, à des fins non lucratives, une copie de son mémoire ou de sa thèse.

Cette diffusion n'entraîne pas une renonciation de la part de l'auteur à ses droits de propriété intellectuelle, incluant le droit d'auteur, sur ce mémoire ou cette thèse. Notamment, la reproduction ou la publication de la totalité ou d'une partie importante de ce mémoire ou de cette thèse requiert son autorisation.

Sommaire

Depuis plus de quarante ans, la théorie de la dissonance cognitive (Festinger, 1957) et ses dérivés ont permis de mieux déchiffrer les mécanismes entrant en scène lorsqu'un individu pose un acte ou adopte une opinion incongruente avec ses croyances ou ses valeurs. Parmi ses nombreuses applications, le tabagisme demeure un phénomène commun et complexe à circonscrire, vu l'impact des ses effets nocifs ainsi que sa grande résistance à l'arrêt. Ciblant simultanément des objectifs théoriques (développer le champ empirique de la théorie de la dissonance cognitive) et appliqués (mieux comprendre le tabagisme), cette recherche comportait trois hypothèses : tout d'abord, vérifier s'il est vrai que les fumeurs ressentent bel et bien de la dissonance lorsque confrontés à leur comportement; ensuite, éprouver une ré-interprétation de la dissonance, à savoir que l'affirmation de soi (Steele, 1988) permet de réduire la dissonance ainsi induite et, corollairement, mettre à l'épreuve la proposition selon laquelle une plus grande quantité de dissonance soit liée à un niveau d'affirmation proportionnel afin de rétablir l'état initial de confort psychologique. Pour ce faire, 54 étudiants fumeurs de l'UQTR furent recrutés et complétèrent l'échelle d'estime de soi de Rosenberg (1979) ainsi qu'une brève mesure de type Likert de leurs attitudes initiales envers différents aspects reliés au tabagisme. Répartis aléatoirement en trois groupes (avec ou sans affirmation de soi et contrôle) et conviés à une rencontre individuelle, ils participèrent à une activité d'induction de dissonance par la méthode de soumission induite. Par la suite, ils durent compléter un questionnaire de type Likert comprenant les

mesures d'affirmation et attitudinales finales, mesures servant à établir la présence ou non de dissonance. L'analyse des résultats ne permet pas de conclure à la présence de dissonance chez les participants, que ce soit par l'entremise des mesures attitudinales ou par des mesures d'affirmations de soi. Ainsi, ils semblent donc indiquer que, malgré une procédure d'induction de dissonance, les participants n'ont pas ressenti de dissonance concernant leur tabagisme. Outre l'absence de dissonance, les résultats sont également discutés en termes d'absence de détection de la dissonance, renforçant ainsi la proposition selon laquelle elle demeure complexe à saisir ou encore que sa réduction ait pu emprunter d'autres stratégies de réduction de dissonance, stratégies non envisagées dans cette recherche.

Table des matières

Sommaire	ii
Liste des tableaux	vi
Remerciements	vii
Introduction	1
Contexte théorique	6
Impact historique de la théorie de la dissonance cognitive	9
Consonance et dissonance	10
Ampleur de la dissonance	12
Modes de réduction de la dissonance	13
Résistance à la réduction de la dissonance	15
Limites à la grandeur de la dissonance	17
Évitement de la dissonance	18
Paradigmes de recherche sur la dissonance	18
Paradigme du libre choix	19
Paradigme de l'infirmination des croyances	20
Paradigme de la justification de l'effort	20
Paradigme de la soumission induite	21
Explications alternatives à la dissonance	22
Théorie de la perception de soi	22
Théorie de la gestion des impressions	23

Révisions à la théorie de la dissonance	23
Cohérence du soi	24
Le nouveau regard (<i>The New Look</i>)	26
L'affirmation de soi	27
Version originale réaffirmée	30
Dissonance et tabagisme	32
Synthèse et formulations des hypothèses	35
Méthodologie	40
Participants	41
Instruments de mesure	42
Variables dépendantes	45
Variables indépendantes	46
Déroulement	46
Résultats	55
Analyses préliminaires	57
Analyses principales	66
Hypothèses corollaires	70
Discussion	75
Conclusion	85
Références	87

Liste des tableaux

Tableau

1	Répartition des participants selon leur sexe	58
2	Nombre moyen de cigarettes fumées par jour selon le groupe	58
3	Distribution des trois groupes de participants selon La durée du rythme du tabagisme au moment de l'étude	60
4	Distribution des trois groupes de participants Selon la durée totale de leur tabagisme	61
5	Variables descriptives concernant Le désir d'arrêter de fumer selon le groupe	62
6	Estime de soi moyen selon le groupe	64
7	Qualité des arguments écrits selon le groupe	65
8	Impression de liberté selon le groupe	66
9	Analyse de variance des variables dépendantes	68
10	Analyse de variance à mesures répétées de La variable dépendante « désir d'arrêter » selon les trois groupes	68
11	Analyse de variance à mesures répétées de la variable Dépendante « la fumée est dommageable » selon les trois groupes	69
12	Analyse de variance à mesures répétées de la Variable dépendante « satisfaction » selon les trois groupes	69
13	Affirmation de soi moyenne selon le groupe	71
14	Analyse de variance des items d'affirmation selon le groupe	72
15	Analyse de régression sur les variables attitudinales dépendantes selon Le groupe et tenant compte du nombre de cigarettes fumées par jour	74

Remerciements

L'auteur tient à exprimer sa reconnaissance envers son directeur de recherche, Monsieur Michel Alain, Ph. D., professeur au département de psychologie de l'Université du Québec à Trois-Rivières. Ses judicieux conseils et son professionnalisme auront permis à ce projet de prendre forme. Par ailleurs, l'auteur souligne également l'appui de Mme Guylaine Beaudoin, Ph. D. et M. Yvan Lussier, Ph. D., tous deux respectivement chargée de cours et professeur au département de psychologie de l'Université du Québec à Trois-Rivières, ainsi que Mme Natacha Brunelle, Ph. D., professeure au département de psycho-éducation de l'Université du Québec à Trois-Rivières, qui ont gracieusement collaboré au recrutement des participants en offrant quelques précieuses minutes de leur cours.

Introduction

La formulation originale de la théorie de la dissonance cognitive fut présentée en 1957 par Festinger. Elle était à ce moment le résultat de quelques années de travail visant à intégrer dans un construit théorique un large éventail de connaissances dans le domaine des communications et de l'influence sociale. Comme point de départ, il s'est penché sur la tendance des individus à s'efforcer de maintenir une cohérence entre leurs opinions, leurs attitudes, leurs croyances et surtout leurs comportements. En effet, il est prévisible qu'une personne entretenant des croyances libérales vote pour un candidat libéral lors des élections ou qu'un individu raciste refuse d'engager un noir dans sa compagnie.

Suivant cette logique, Festinger s'est intéressé aux fréquentes exceptions à cette tendance et aux conséquences de celles-ci. En effet, il existe une multitude de situations où une personne peut par exemple miser sur son équipe préférée sachant qu'elle n'est pas favorite pour l'emporter, un jeune peut consommer de la drogue en dépit des interdits et des dangers pour sa santé que ce comportement engendre ou encore il peut s'engager dans des relations sexuelles sans protection malgré toute la prévention effectuée dans les médias et à son école. Dans ces situations particulières, il semble que la loi de la cohérence n'existe plus pour l'individu, que ses actes deviennent soudainement contraires à ses valeurs ou croyances. Cependant, selon Festinger, il est plutôt rare que l'individu perçoive ses comportements comme étant incohérents.

Habituellement, il va tenter par diverses stratégies de retrouver une nouvelle cohérence. De cette façon, un fumeur peut savoir pertinemment que son comportement est nocif pour sa santé mais il peut également entretenir d'autres croyances à propos du tabagisme comme par exemple le fait que fumer est plaisant, que les risques d'altérer sa santé ne sont pas aussi importants que ce que l'on affirme en général et que, probablement, en arrêtant de fumer, il prendrait du poids, ce qui est également mauvais pour sa santé. Ainsi, par un tel processus, le fait de continuer à fumer devient beaucoup plus cohérent avec ses idées concernant le tabagisme (Festinger, 1957).

Cependant, que se produit-il lorsque les incohérences ne peuvent être résolues par d'autres éléments? C'est à partir de cette question que Festinger commence à développer les postulats de base de sa théorie. En effet, selon lui, la présence d'incohérence dans le système cognitif provoque chez l'individu un état psychologique inconfortable, état qui jouera un rôle central dans sa théorie. Remplaçant les termes cohérence et incohérence par ceux de consonance et dissonance, il établit ses deux premières hypothèses de travail qui sont que la présence de dissonance provoque une motivation à la réduire ainsi qu'un évitement actif de situations ou d'informations susceptibles de l'augmenter (Festinger, 1957).

En utilisant de telles prémisses, Festinger put donc élaborer sa théorie de la dissonance cognitive qui sera au centre de nombreuses recherches innovatrices en psychologie sociale pendant plus de quatre décennies. À ce jour, la littérature

scientifique touchant de près ou de loin à cette théorie est dense et variée. Comme toute bonne théorie se doit d'évoluer et de se modifier au cours de sa maturation (Festinger, 1987), plusieurs chercheurs ont poursuivi les travaux initiaux de Festinger afin de tenter de préciser les conditions sous lesquelles la dissonance se produit et se réduit afin d'accroître sa portée empirique. Entre autres, des recherches ont été poursuivies sur les conséquences cognitives suite à une expérience de dissonance (Festinger & Carlsmith, 1959), sur l'importance du libre-choix sur l'activation de la dissonance (Brehm & Cohen, 1962), sur l'aspect motivationnel de la dissonance (Pallak & Pittman, 1972; Scher & Cooper, 1989) et sur différents moyens de réduire la dissonance (Dietrich & Berkowitz, 1997; Simon, Greenberg, & Brehm, 1995). Par ailleurs, d'autres chercheurs ont tenté d'appliquer la théorie de la dissonance cognitive à un domaine précis comme par exemple l'alcoolisme (Steele, Southwick, & Critchlow, 1981), la productivité au travail (Adams & Rosenbaum, 1962) et même l'obésité (Axsom & Cooper, 1985). De plus, certains auteurs, par leurs travaux, ont proposé des révisions à la théorie originale de Festinger qui, encore actuellement, alimentent le débat à ce sujet (Aronson, 1968; Cooper & Fazio, 1984; Steele, 1988).

Il y a donc encore beaucoup à faire dans l'exploration du phénomène de la dissonance cognitive (Aronson, Cohen, & Nail, 1999) et c'est précisément la raison d'être de ce présent mémoire. En effet, cette recherche comporte deux objectifs de base s'inscrivant dans le débat actuel à propos de la dissonance : le premier, de nature appliquée, vise à vérifier si un facteur cognitif tel que l'affirmation de soi permet de

réduire la dissonance vécue par des sujets fumeurs; le second, à portée plus théorique, est d'éprouver l'hypothèse selon laquelle l'expérience d'une dissonance plus élevée nécessite une affirmation de soi également élevée afin de réduire l'inconfort psychologique. Une telle étude pourrait ainsi améliorer la compréhension des facteurs cognitifs reliés au tabagisme tout en contribuant à l'avancement des connaissances dans le domaine de la théorie de la dissonance cognitive.

La première section de ce mémoire contiendra donc une présentation plus détaillée de la théorie de la dissonance cognitive de Festinger (1957) qui sera agrémentée d'un estimé de l'impact de cette dernière sur la psychologie sociale de l'époque. Par la suite, un survol des paradigmes de recherche sous lesquels elle s'applique sera effectué, afin de mieux situer son étendue empirique. En complément, certaines théories alternatives à celle de la dissonance seront explorées dans le but de mieux cerner les différents points de vue. Cette partie sera suivie de la présentation des reformulations plus récentes de la théorie originale, illustrant son évolution depuis la formulation de Festinger. Enfin, cette section se conclura par un résumé des principales recherches conjuguant dissonance au tabagisme, résumé qui débouchera sur les hypothèses de recherche de ce mémoire.

La deuxième section contiendra une description détaillée de la méthodologie de cette étude, qui sera suivi d'une section présentant les résultats. Pour terminer, une discussion de ces résultats sera effectuée et une conclusion complétera le tout.

Contexte théorique

Il existe plusieurs situations où le comportement d'une personne entre en contradiction avec ses croyances, ses attentes, la réalité, son bien-être ou encore avec son groupe de référence. Élevant le besoin de cohérence cognitive au même titre que les autres besoins fondamentaux humains (Poitou, 1974), Festinger (1957) suggère que de telles circonstances constituent un état psychologique inconfortable pour l'individu, qu'il nomme dissonance cognitive, celui-ci tendant vers la plus grande consonance possible. Plus précisément, il émet deux hypothèses qui seront à la base de ses travaux :

1. L'existence de dissonance, étant psychologiquement inconfortable, va motiver la personne à essayer de réduire cette dissonance et atteindre la consonance.
2. En présence de dissonance, en plus de tenter de la réduire, la personne va activement éviter les situations et informations susceptibles d'augmenter la dissonance (Festinger, 1957).

Les premières constatations d'un tel phénomène de dissonance remontent au milieu des années cinquante, dans le cadre d'une étude sur les effets de l'infirmerie des croyances sur le prosélytisme (Festinger, Riecken, & Schachter, 1956). S'étant infiltrés dans une secte millénariste qui croyait à la supposée prophétie qu'un raz-de marée

viendrait engloutir le continent, ils observèrent les réactions des adeptes lorsque la catastrophe ne survint pas. Les membres du groupe, qui étaient seuls à ce moment, ne maintinrent pas leurs croyances, la dissonance vécue les poussant à chercher une autre consonance. Par ailleurs, ceux qui attendaient en compagnie des autres membres maintinrent leur foi envers la secte. En effet, le chef de la secte rapporta avoir eu un message divin indiquant que la fin du monde avait été évitée grâce aux prières assidues du groupe, réduisant ainsi la dissonance engendrée par cet événement. Par la suite, les membres du groupe augmentèrent leur prosélytisme, cherchant à persuader les autres et à avoir ainsi d'autres appuis consonants avec leurs croyances.

Quelques années plus tard, à la suite de la publication de sa théorie de la dissonance cognitive, une autre recherche célèbre vint appuyer les hypothèses de Festinger. Festinger et Carlsmith (1959) voulaient éprouver une hypothèse dérivée de la théorie de la dissonance cognitive selon laquelle plus petite est la récompense donnée à quelqu'un pour affirmer ce qu'il ne croit pas, plus grand est son changement d'opinion subséquent dans la direction de ce qu'il a affirmé. Pour ce faire, ils demandèrent à leurs participants d'effectuer une tâche, qui s'avéra très ennuyante, pendant une heure. Ensuite, ceux-ci étaient informés qu'il y avait deux groupes expérimentaux, un ne recevant aucune introduction avant la tâche (celui dont ils faisaient parti) et un autre qui devait être informé que la tâche était amusante par une personne soi-disant l'ayant complétée juste avant. L'expérimentateur demandait alors au participant de prendre la place de cette personne qui ne s'était pas présentée cette journée là, et il recevrait

comme salaire un montant de un à vingt dollars (variable indépendante) pour dire à la prochaine personne que la tâche était amusante. Par la suite, un autre expérimentateur du département de psychologie, apparemment sans lien avec le premier, demandait à chaque participant d'évaluer la tâche en question (variable dépendante). Les résultats indiquèrent que les participants payés un dollar évaluèrent la tâche plus positivement que ceux ayant été payé vingt dollars ou ceux qui n'ont pas eu à décrire la tâche. Dans ce cas-ci, les participants moins payés ont vécu de la dissonance entre leur comportement (dire que la tâche est amusante) et le fait que la tâche était au contraire ennuyante, et l'ont réduite en changeant leur opinion à propos de celle-ci. Par contre, les participants payés plus cher n'ont pas vécu de dissonance, la récompense plus élevée constituant une bonne justification externe pour leur comportement.

Impact historique de la théorie de la dissonance cognitive

Historiquement, ces nouvelles découvertes vinrent révolutionner le domaine de la psychologie sociale (Aronson, 1999). En effet, à cette époque, cette discipline reposait sur les bases empiriques dérivant du behaviorisme, c'est-à-dire principalement la théorie du renforcement. Cependant, les travaux de Festinger ébranlèrent la loi du renforcement dans la mesure où les sujets les mieux récompensés de son expérience n'étaient pas ceux qui, en bout de ligne, appréciaient le plus la tâche mais, au contraire, ceux qui l'appréciaient le moins. Ces résultats vont à l'opposé des prédictions du courant behavioriste, qui aurait prévu que plus le renforcement (la rémunération) augmente, plus

les sujets auraient dû apprécier l'expérience.

L'impact historique de ces nouvelles découvertes fut important. Premièrement, en remettant en question l'orientation bémoriste radicale de l'époque, elles susciterent l'engouement des psychologues sociaux d'orientation cognitive. En outre, la théorie de la dissonance cognitive engendra un grand nombre d'hypothèses touchant une multitude de sujets et qui pouvaient être testées en laboratoire. Ce renouveau obligea également les chercheurs à moderniser leur méthodologie expérimentale afin de rendre le laboratoire de plus en plus près de la réalité et de mieux saisir les réactions des sujets.

Consonance et dissonance

Dans la théorie de Festinger, les termes consonance et dissonance cognitive servent à qualifier un état psychologique, mais sont spécifiquement définis par la relation qui s'établit entre deux éléments cognitifs. Ces éléments cognitifs réfèrent en fait aux connaissances que l'on entretient à propos de soi-même, à propos de ses comportements et de son environnement. Entre autres, ils comprennent nos croyances, opinions et attitudes, nos comportements, nos sentiments à propos de soi ou des autres, nos perceptions de la réalité, nos désirs, nos valeurs, etc.

Ces éléments peuvent, sous certaines conditions, établir des relations ou non entre eux. Premièrement, il se peut que deux éléments cognitifs n'entretiennent aucune

relation ensemble comme par exemple le fait que j'encourage une équipe sportive et le taux de change. A priori, ces deux éléments n'ont rien à voir ensemble, donc ils entretiennent une relation non pertinente entre eux et ainsi ils ne peuvent pas être considérés comme consonants ou dissonants. Toutefois, ils pourraient devenir pertinents si éventuellement un taux de change défavorable conduit mon équipe sportive favorite à la faillite.

À l'opposé, il est possible que deux éléments aient un lien qui les unisse, qu'ils soient pertinents entre eux. Ainsi, étant donné leur lien, ces deux éléments, considérés seuls, peuvent maintenant être définis comme dissonant ou consonant l'un envers l'autre, selon qu'ils découlent ou non l'un de l'autre. Par exemple, les éléments « croire en une religion » et « ne pas pratiquer ce que dicte cette religion » sont dissonants, c'est-à-dire qu'ils sont incohérents un envers l'autre.

Les éléments cognitifs décrits par Festinger étant nombreux, la dissonance peut prendre sa source entre plusieurs éléments différents. Elle peut surgir d'une incohérence logique entre deux objets de connaissance, elle peut provenir d'un interdit culturel, elle peut confronter deux opinions reliées ou encore dériver d'une incompatibilité entre une expérience passée et présente.

Ampleur de la dissonance

Les relations dissonantes ne sont pas toutes équivalentes, elles varient plutôt selon deux facteurs : l'importance subjective des éléments cognitifs en cause ainsi que le nombre total d'éléments dissonants.

Le premier facteur qui détermine l'ampleur de la dissonance réfère aux éléments eux-mêmes. Chaque élément porte en lui, comme caractéristique propre, un certain niveau d'importance subjective. Donc, en considérant une relation dissonante entre deux éléments, l'ampleur de la dissonance sera fonction de l'importance de ces deux éléments. Plus ces éléments revêtent de l'importance pour une personne, plus la dissonance sera élevée.

Le second facteur réfère quant à lui à la quantité d'éléments pertinents associés ensemble. En effet, le nombre d'éléments cognitifs total d'une personne étant énorme, il est clair qu'il est pratiquement impossible de retrouver un regroupement d'éléments pertinents qui soient en parfaite consonance. Ainsi, d'après Festinger (1957), un léger niveau de dissonance est une expérience normale, même lorsqu'elle provient d'un élément cognitif banal. En assumant donc que les éléments pertinents entre eux sont nombreux, la quantité totale de dissonance existant entre un élément ou un regroupement d'éléments et le reste des éléments cognitifs d'une personne dépendra de la proportion d'éléments pertinents qui sont dissonants avec celui en question. Il est donc possible

d'établir un ratio de dissonance qui correspond au nombre d'éléments consonants, divisé par le nombre total d'éléments consonants et dissonants. En maintenant l'importance subjective des éléments constants, il est possible de représenter ce facteur par l'équation suivante :

$$\text{Ampleur de la dissonance} = \frac{Ec}{Ec+Ed}$$

où Ec représente le nombre d'éléments pertinents consonants et Ed le nombre d'éléments pertinents dissonants avec celui en question. Si les éléments sont d'importance subjective différente, l'équation demeure la même, sauf que chaque élément doit être pondéré selon son importance relative.

Modes de réduction de la dissonance

Toujours selon Festinger (1957), il existe différents moyens de réduire la dissonance. Il faut se rappeler ici que la présence de la dissonance induit une motivation, une pression à la réduire ou à l'éliminer complètement. De plus, la force de cette pression est fonction de l'ampleur de la dissonance, une dissonance élevée provoquant dans ce cas une pression élevée.

Tout d'abord, la dissonance impliquant à l'origine deux éléments cognitifs dissonants entre eux, il est possible d'éliminer la dissonance tout simplement en

modifiant un des deux éléments en cause pour son opposé. De cette façon, le rapport entre les deux éléments devient consonant. Par exemple, un individu voulant manger de la viande et se retrouvant par erreur dans un restaurant végétarien pourrait, pour réduire la dissonance entre son désir de viande et le menu incompatible, soit changer son désir alimentaire (s'abstenir de viande), soit changer de restaurant.

Par ailleurs, dans le cas où cette alternative ne serait pas réalisable, il est également possible de réduire la dissonance en ajoutant dans l'équation des éléments consonants nouveaux. Ainsi, en créant un nouveau regroupement d'éléments consonants, l'élément dissonant perd de son poids et le ratio de dissonance diminue. L'effet sera le même si, à l'opposé, un ou des éléments dissonants sont enlevés de l'équation par oubli sélectif par exemple (Poitou, 1974). La proportion d'éléments dissonants étant réduite, le total de dissonance diminue donc par le fait même.

Dans le même ordre d'idées, il est possible de réduire la dissonance en modifiant l'importance subjective des éléments au lieu de leur nombre. Plus précisément, l'ampleur de la dissonance peut être réduite en diminuant l'importance des éléments dissonants, ou encore en augmentant l'importance de ceux consonants.

Ces derniers modes de réduction peuvent être utilisés simultanément. En effet, une personne peut à la fois augmenter ou réduire l'importance subjective des éléments en cause tout en y ajoutant ou enlevant des éléments nouveaux. Par ailleurs, il faut noter

que tout changement d'un ou de plusieurs éléments dans le but de réduire une dissonance relativement à un élément spécifique peut avoir comme conséquence de créer une nouvelle relation dissonante avec un autre élément, jusque là consonant. Le mode de réduction choisi dépend donc de la résistance rencontrée dans les différents essais pour réduire d'une façon ou d'une autre la dissonance.

Résistance à la réduction de la dissonance

Chaque élément cognitif possède sa résistance propre au changement (Festinger, 1957). En effet, sans résistance au changement, la dissonance vécue sera aussitôt éliminée par un changement d'un des éléments dissonants, sans autre conséquence. La résistance dépend entre autres de la nature (comportementale, cognitive, etc.) de l'élément ainsi que de ses liens avec d'autres éléments.

Dans un premier temps, le premier facteur de résistance d'un élément cognitif référant à un comportement est son contact avec la réalité. Il peut être impossible par exemple de vouloir courir le cent mètres en moins de dix secondes sans entraînement. Par conséquent, dans le cas d'un élément cognitif référant à un comportement, la résistance au changement de cet élément sera la résistance au changement du comportement, c'est-à-dire dans le cas cité plus haut le fait de s'entraîner de façon intensive pendant plusieurs années. Certains comportements peuvent être facilement modifiables, mais d'autres offrent une plus grande résistance. Parfois, entre autres, le

changement peut impliquer de la douleur ou une perte, comme dans le cas d'une mère qui veut arrêter de travailler pour s'occuper de son enfant. Aussi, le comportement à modifier peut être satisfaisant ou encore comporter certains avantages, comme celui de toujours manger au restaurant. Finalement, le changement d'un comportement peut tout simplement être impossible à réaliser pour des raisons d'apprentissage, des raisons émotives ou lorsque le comportement a déjà été effectué. La résistance au changement de tels comportements est, dans ce cas, à son point le plus élevé.

La résistance au changement d'éléments cognitifs référant à l'environnement suit pratiquement la même règle que celle provenant de comportements. Tout d'abord, elle doit obéir au principe de la réalité. Lorsqu'un élément cognitif correspond à une réalité sans équivoque, comme par exemple la grandeur de son appartement, il est impossible de modifier cet élément si on désire habiter dans un endroit spacieux. Il faudra alors changer d'appartement pour réduire la dissonance. Par ailleurs, il arrive que des éléments cognitifs soient reliés à l'environnement social, c'est-à-dire aux gens auxquels on s'associe ou s'identifie. La résistance au changement de ces éléments provient ici de la difficulté à trouver des gens supportant nos éléments cognitifs.

Le dernier facteur de résistance au changement est déterminé par l'organisation cognitive elle-même. En effet, en modifiant un élément dissonant, il est possible de générer une plus grande dissonance envers d'autres éléments avec lesquels il était autrefois consonant. Selon Festinger (1957), ce type d'élément offre une plus grande

résistance au changement en raison de son lien de consonance avec plusieurs autres éléments. Ainsi, plus un élément est imbriqué dans une structure cognitive importante et plus les liens de consonance entretenus avec les autres éléments de cette structure sont solides, plus la résistance au changement offerte par cet élément sera grande.

Limites à la grandeur de la dissonance

Lorsque l'on considère une relation dissonante, Festinger (1957) indique que le maximum de résistance offerte sera déterminé par l'élément qui offre le moins de résistance au changement. Ainsi, l'ampleur maximale de la dissonance sera toujours proportionnelle à ce degré de résistance, sans jamais le dépasser. En effet, la dissonance ne pourrait être plus élevée que la résistance de l'élément le moins difficile à modifier, car à ce point critique ce dernier se modifierait et la dissonance disparaîtrait du même coup. Dans le cas où c'est un regroupement d'éléments qui est en dissonance, c'est toujours le moins résistant qui change en premier, diminuant ainsi la dissonance, et ce mouvement peut se répéter jusqu'à ce que la dissonance soit complètement disparue ou jusqu'à ce que la résistance d'un élément devienne si forte qu'il ne puisse changer. Il est à noter qu'il n'est pas nécessaire que la dissonance ait atteint un niveau maximum de résistance pour que des modifications se produisent. En effet, il est toujours possible que des éléments soient ajoutés ou enlevés, ou encore que l'importance des éléments soit altérée afin de maintenir la dissonance faible même si le niveau de résistance des éléments est élevé.

Évitement de la dissonance

L'évitement de la dissonance ou son augmentation prend son origine dans la dissonance elle-même. Cet évitement se traduit lorsque, lors des tentatives pour réduire la dissonance, l'individu recherche des éléments consonants, soit pour remplacer ceux qui sont dissonants ou tout simplement pour les ajouter au ratio de dissonance. Les éléments recherchés, par exemple du soutien social ou de nouvelles informations pertinentes, doivent être dépistés de façon sélective afin de ne pas augmenter la dissonance déjà existante. D'ailleurs, Mills, Aronson et Robinson (1959) observèrent cet effet dans une étude ayant comme toile de fond le choix du type d'épreuve chez des étudiants. Après avoir permis aux étudiants de choisir le type d'épreuve qu'ils voulaient subir, ils leur demandèrent de choisir, parmi une liste d'articles favorables ou défavorables à propos des types d'épreuves, ceux qu'ils désiraient lire le plus. Les résultats montrèrent que les étudiants préféraient lire les articles favorables à propos de l'épreuve qu'ils avaient choisi, cherchant ainsi à avoir plus d'éléments consonants appuyant leur choix et ainsi atténuer la dissonance. En absence de dissonance, une telle sélectivité n'est pas présente, car il n'y a pas de pression à calmer l'inconfort psychologique.

Paradigmes de recherche sur la dissonance

La théorie de la dissonance cognitive a généré de nombreuses hypothèses de

recherche touchant des thèmes variés. Voici les principaux paradigmes de recherches autour desquels s'articulent ces hypothèses.

Paradigme du libre choix

Le paradigme du libre choix fait référence à la dissonance subséquente à une prise de décision. En effet, suite à une prise de décision entre deux alternatives, les aspects négatifs de l'alternative choisie et les aspects positifs de celle rejetée deviennent dissonants avec la décision. À l'opposé, les aspects positifs de l'alternative choisie et les aspects négatifs de celle rejetée sont consonants avec la décision. Plus la décision prise est importante et difficile, plus la dissonance vécue est élevée parce que les éléments dissonants sont en plus grande proportion et parce qu'ils détiennent une plus grande importance subjective. Pour réduire la dissonance, il est possible de ne plus tenir compte des aspects négatifs de l'alternative choisie, de faire de même avec les aspects positifs de celle rejetée, d'ajouter des aspects positifs à l'alternative choisie ou encore ajouter des aspects négatifs à l'option rejetée. Ce phénomène a comme conséquence que, une fois la décision prise, l'alternative choisie devient plus appréciée et celle rejetée moins appréciée. Cet effet est appelé la dispersion des alternatives. Une étude de Brehm (1956) le démontre bien. Après avoir demandé à des femmes de mettre en ordre de préférence une série de huit produits ménagers, il leur permettait d'en choisir un parmi deux qui avaient été classés similairement (décision difficile). Après ce choix, les femmes avaient à refaire leur ordre de préférence et les résultats montrèrent que les

femmes changèrent leur ordre de préférence, les objets choisis étant maintenant mieux classés et ceux non-choisis moins bien classés que lors de la première évaluation.

Paradigme de l'infirmerie des croyances

La dissonance cognitive peut provenir de l'exposition à de l'information incohérente avec des croyances déjà présentes. Dans le cas où la croyance dissonante n'est pas modifiée, la dissonance peut mener à interpréter de façon biaisée l'information ou à la réfuter. Une autre façon de réduire la dissonance pourrait être de chercher du support chez des personnes qui partagent la même croyance ou de persuader d'autres à accepter cette croyance. Ce fut le cas lors de l'étude sur le prosélytisme de Festinger, Riecken et Schachter (1956), résumée précédemment (page 7).

Paradigme de la justification de l'effort

Ce paradigme de recherche réfère à la dissonance provoquée par les efforts déplaisants effectués dans le but d'obtenir une conséquence désirée. Plus précisément, c'est l'élément cognitif « effort déplaisant » qui est dissonant avec le comportement « s'engager dans ces efforts ». Suivant la logique de la dissonance, plus l'effort est difficile ou déplaisant, plus la dissonance est élevée. Dans ce cas-ci, la dissonance peut être réduite en exagérant la désirabilité de la conséquence visée, ce qui ajoute des éléments consonants avec les efforts accomplis. Dans une étude visant à vérifier ces

hypothèses, Aronson et Mills (1959) mesurèrent les évaluations de femmes à propos d'un groupe ennuyeux, après avoir subi une initiation légère ou ardue avant d'être admises. Les résultats démontrèrent que les femmes ayant subi l'initiation difficile évaluaient le groupe de façon plus positive que les autres. Cette différence d'évaluation est la conséquence de la dissonance induite par les efforts ardus entrepris, les femmes justifiant ces efforts par une évaluation plus favorable du groupe.

Paradigme de la soumission induite

Autrefois nommé paradigme de la soumission forcée, ce paradigme repose sur la dissonance déclenchée lorsqu'une personne dit ou fait quelque chose d'incompatible avec une attitude ou une croyance entretenue. Malgré la dissonance évidente entre le comportement et la croyance ou l'attitude, ces situations se produisent souvent en raison des éléments consonants pouvant justifier l'émission de ce comportement. Ces éléments peuvent être par exemple les encouragements externes, les récompenses promises ou encore la peur d'une sanction. Plus ces éléments sont en importance et nombreux, moins il y a de dissonance. Cette dernière peut être réduite par le changement de l'attitude ou de la croyance, de façon à la rendre plus cohérente avec le comportement. L'étude de Festinger et Carlsmith (1959) sur le lien entre la grandeur de la récompense et la dissonance cognitive, résumée précédemment (page 8), provient de ce paradigme de recherche. Il est à noter que ce paradigme étant à la source du présent mémoire, il sera développé plus en profondeur ultérieurement.

Explications alternatives à la dissonance

En réaction à la formulation de la théorie de la dissonance cognitive, certains chercheurs ont présenté des théories alternatives afin d'expliquer autrement les résultats observés dans les études à propos de la dissonance. En suscitant un tel débat, ces alternatives susciteront l'avancement des connaissances théoriques et empiriques (Harmon-Jones & Mills, 1999).

Théorie de la perception de soi

La théorie de la perception de soi de Bem (1967, 1972) définit l'individu comme un observateur externe témoin des comportements et des conditions sous lesquelles ce comportement est effectué. L'individu infère donc ses attitudes selon ce qu'il observe, c'est-à-dire son comportement et les circonstances. Bem avance donc que les changements d'attitude mesurés dans les recherches sur la dissonance, particulièrement celles sous le paradigme de la soumission induite, ne seraient pas dus aux effets de la dissonance, mais bien provoqués par la perception de soi par l'entremise de nos comportements. De cette façon, lorsque les circonstances externes ne contrôlent pas le comportement, l'observateur juge que celui-ci provient d'une disposition attitudinale interne. Par contre, lorsque les circonstances influencent le comportement, il n'attribuera pas le comportement à des attitudes.

Théorie de la gestion des impressions

Cette théorie suggère que le changement des attitudes provient de la volonté des gens à gérer les impressions que les autres se font d'eux (Tedeschi, Schlenker, & Bonoma, 1971). En effet, selon eux, les gens adopteraient fictivement des attitudes cohérentes avec leurs comportements dans le seul but de créer une impression favorable ou pour éviter de créer une impression défavorable, particulièrement envers l'expérimentateur lors de recherches.

Ces deux alternatives à la théorie de la dissonance cognitive ont fourni une bonne opposition à celle-ci, mais la poursuite des recherches a mis en évidence le fait qu'elles ne pouvaient pas expliquer la totalité des phénomènes associés à la dissonance, comme par exemple l'inconfort psychologique, et qu'elles sont difficilement conciliaires avec les paradigmes de recherche autres que celui de la soumission induite.

Révisions de la théorie de la dissonance

Plusieurs chercheurs ont également présenté des révisions de la théorie de la dissonance cognitive. Ces révisions, conservant le fait que les situations provoquant la dissonance engendrent une motivation à la réduire, sont principalement centrées sur l'interprétation qu'elles offrent à propos de la nature théorique de la motivation sous-jacente à la dissonance.

Cohérence du soi

Aronson (1968, 1999) fut un des premiers à réviser la théorie de Festinger en prétendant que celle-ci fait ses meilleures prédictions lorsqu'un élément important du concept de soi est menacé. Plus précisément, il centralise le rôle du concept de soi dans l'émergence de la dissonance, proposant que les gens tendent à maintenir un concept de soi consistant et positif. Selon lui, étant donné que la majorité des gens s'évaluent de façon favorable, ils se considèrent comme compétents, moraux, et capables de prédire leurs comportements. Par conséquent, toute action menaçant le concept de soi en reflétant un côté stupide ou immoral de la personne est dissonante avec le concept de soi et presse donc cette personne à réduire la dissonance dans un processus s'apparentant à la justification de soi. Une étude de Aronson, Fried et Stone (1991) concernant l'hypocrisie dans le don de conseils aux autres démontre bien ce phénomène. Après avoir demandé à des étudiants de produire un vidéo destiné aux adolescents et faisant la promotion de l'utilisation de condoms, ils leur soulignèrent qu'ils ne pratiquaient pas toujours eux-même les conseils qu'ils venaient de prodiguer. D'autres conditions expérimentales concernaient soit la production du vidéo (ils répétaient seulement les arguments), soit la prise de conscience des actes passés (sans hypocrisie). Ils observèrent ensuite leur intention future à utiliser le condom immédiatement après l'activité et après deux mois. Les résultats démontrent que les sujets de la condition « hypocrisie élevée » (vidéo destiné aux adolescents et avec prise de conscience de l'hypocrisie) présentaient une plus grande intention à utiliser le condom et, deux mois

plus tard, ils rapportaient avoir utilisé plus souvent le condom que ceux des autres conditions. Dans cette étude, la prise de conscience de comportements passés a été dissonante avec un élément du concept de soi, c'est-à-dire l'attitude envers la prise de condom, ce qui a engendré la réduction de la dissonance par l'entremise d'une plus grande propension à utiliser le condom. Des résultats similaires ont été obtenus également dans une étude ultérieure qui utilisait comme mesure dépendante de réduction de la dissonance une mesure comportementale, à savoir la quantité de condoms achetés (Stone, Aronson, Crain, Winslow, & Fried, 1994).

Dans cette perspective, le concept de soi prend donc le rôle de standard de comparaison (Stone, 1999). En effet, selon cette révision de la théorie, l'induction de la dissonance proviendrait de la divergence entre un comportement et le standard du concept de soi. Ainsi, un comportement stupide ou raté ne serait pas dissonant pour une personne qui n'entretient pas un standard élevé de morale ou de compétence. Aronson et Carlsmith (1962) démontrèrent un tel processus dans une de leur étude sur la performance. En effet, ils demandèrent à leur participants d'exécuter une tâche pour laquelle les expérimentateurs contrôlaient le résultat, à savoir qu'ils leur attribuaient des échecs de façon répétitive à chaque essai. Par la suite, ils observèrent les réactions de participants à qui ils firent accomplir avec succès des tâches subséquentes. Ceux-ci, ayant développé dans la première partie de l'étude un concept de soi plus négatif, ressentirent de la dissonance au point de changer leur performance afin de la rendre consonante avec leur standard d'échec initial. Le succès de ces participants les rendant

inconfortables, ils préféraient échouer les tâches présentées afin de préserver un concept de soi cohérent.

Le nouveau regard (The New Look)

Cette révision de Cooper et Fazio (1984) stipule que la dissonance n'est pas produite par une incohérence cognitive entre deux éléments, mais plutôt par le sentiment de responsabilité personnelle envers les conséquences désagréables de ses actes. Ainsi, ils postulent que la réduction de la dissonance, observée sous diverses formes comme par exemple le changement d'attitude, serait induite par la perception de ces conséquences aversives et qu'elle aurait comme objectif de rendre ces conséquences moins désagréables. Cette production de conséquences indésirables est, selon eux, la condition essentielle à l'éveil de l'état psychologique inconfortable. Ainsi, la présence d'une incohérence cognitive sans répercussion négative n'est pas suffisante pour activer le processus de dissonance.

Ils réinterprètent donc l'expérience classique de Festinger et Carlsmith (1959) en proposant que la dissonance vécue par les sujets de cette recherche a été provoquée par le sentiment négatif d'avoir trompé un collègue, lui mentant à propos de la nature réelle de la tâche qu'il allait effectuer. Pour vérifier cette hypothèse, Cooper et Worchel (1970) reproduisirent cette expérience en y insérant une manipulation concernant la production ou non de conséquences. Tout en conservant le même plan de recherche, ils

manipulèrent la réaction du collègue en attente. Celui-ci devait soit affirmer qu'il croyait le sujet en démontrant une certaine excitation à effectuer la tâche (conséquences désagréables), soit indiquer qu'il ne croyait pas le sujet (sans conséquences désagréables). Dans cette dernière condition où il y avait incohérence cognitive sans conséquences désagréables, aucune dissonance ne fut observée, contrairement à la condition où il y avait présence de telles conséquences, appuyant leur interprétation des faits.

L'affirmation de soi

Selon cette révision de Steele (1988), la motivation sous-jacente à la dissonance cognitive ne provient pas d'une incohérence entre des éléments cognitifs, mais d'une menace à une partie du concept de soi qui se doit de conserver une valeur globale d'intégrité, de morale et d'adaptation. Tout comme le phénomène de dissonance, la perception d'information qui vient diminuer cette valeur globale presse donc l'individu à la rétablir par divers moyens, cette pression pouvant être grande ou faible, dépendant de la grandeur ou importance de la menace. La valeur globale du concept de soi est déterminée par une multitude de sous-systèmes qui composent le concept de soi global (Aronson, Cohen, & Nail, 1999).

Cette conception de la nature de l'état de dissonance est à l'origine d'une nouvelle façon de réduire la dissonance. En effet, l'objectif étant de maintenir un sens global

d'intégrité, la dissonance vécue par l'entremise d'une menace au concept de soi peut être apaisée par l'affirmation positive d'un des sous-systèmes du concept de soi, rétablissant ainsi sa valeur totale.

Selon ce raisonnement, Steele et Liu (1983) prédiront que l'expérience de la soumission induite ne créerait pas de changement d'attitude chez des sujets ayant eu préalablement l'occasion d'affirmer une valeur importante pour eux. Pour tester cette hypothèse, ils demandèrent à des étudiants de produire des arguments en faveur d'une augmentation de leur frais de scolarité (induction de la dissonance). Juste avant de mesurer leur attitude à propos de cet enjeu (réduction de la dissonance), ils permirent à certains d'entre eux de s'affirmer en complétant une échelle permettant l'expression d'une valeur importante pour eux. Les résultats confirmèrent leur hypothèse que les sujets ayant eu cette occasion ne changeraient pas d'attitude en direction de leurs arguments, donc ne démontreraient plus de dissonance après avoir tenu un discours contraire à leur croyance. Les sujets n'ayant pas eu l'occasion d'affirmer une valeur personnelle changèrent leur attitude en la rendant plus près de leurs arguments contre-attitudinaux.

Cette ré-interprétation de la théorie de la dissonance cognitive confère donc un rôle différent au concept de soi que celui de la ré-interprétation de la cohérence de soi. Alors que cette dernière place le concept de soi comme standard de comparaison, la perspective de l'affirmation de soi lui attribue plutôt la fonction de ressource dans

laquelle l'individu peut puiser afin de rétablir sa valeur globale lorsque celle-ci est menacée. Ainsi, le concept de soi, tel que vu par Steele (1988) se veut un amalgame de sous-systèmes indépendants qui, une fois additionnés, forment un tout. La conception de Aronson (1968, 1999) est quant à elle plus unitaire dans la détermination de la valeur globale, ce qui n'admet pas la fonction de ressource interne par le biais de l'affirmation de soi.

Une recherche de Steele, Spencer et Lynch (1993) appuie le concept de l'affirmation de soi en testant la proposition que les individus ayant une estime de soi élevée sont moins enclins à rationaliser des actes dissonants que les individus ayant une estime basse car ils ont plus de ressources dans lesquelles puiser pour affirmer leur sens de valeur personnelle. En utilisant le paradigme du libre-choix, ils comparèrent les attitudes des sujets ayant une estime de soi faible ou élevée après avoir fait un choix difficile entre deux alternatives proportionnellement désirables. Les résultats montrèrent que les sujets ayant une estime de soi élevée ne rationalisèrent pas leur choix dissonant et cela seulement lorsque leur concept de soi était activé juste avant ce choix en complétant l'échelle d'estime de soi de Rosenberg (1979), contrairement à ceux ayant une estime faible qui, eux, rationalisèrent leur choix. Lorsque le concept de soi n'était pas activé, les sujets des deux conditions rationalisèrent leur choix de façon similaire. Tel que prévu, il semble ainsi que le rappel chez les participants de leur estime de soi élevée leur ait donné accès à leurs ressources internes, leur permettant de les utiliser pour modérer l'inconfort psychologique causé par le choix difficile effectué. Ces

résultats vont à l'opposé de la ré-interprétation de la cohérence de soi qui prédit plutôt que les sujets ayant une estime de soi élevée ressentent plus de dissonance après un acte dissonant, leur standard de comparaison étant plus élevé.

Version originale réaffirmée

D'autres théoriciens maintiennent encore aujourd'hui que la meilleure explication des phénomènes associés à la dissonance provient de la théorie originale de Festinger (Beauvois & Joule, 1996, 1999). Selon eux, les révisions centrées sur le concept de soi négligent le ratio de dissonance tel que proposé par Festinger et s'éloignent ainsi de la théorie originale, qui n'a d'ailleurs jamais été prouvée fausse. Par contre, ils ne rejettent pas le fait que la théorie originale devait être améliorée afin de mieux comprendre certains effets de la dissonance qui, sous diverses conditions (par exemple l'estime de soi ou la présence ou non de conséquences indésirables), demeuraient nébuleux. Afin de contourner cet obstacle, ils ajoutèrent à la théorie la proposition suivante : « un acte induit un état de dissonance seulement lorsqu'il y a engagement » (traduction libre, Beauvois & Joule, 1999). L'engagement dans l'acte est ici considéré comme une variable nécessaire mais non suffisante à l'induction de la dissonance, l'acte devant obligatoirement venir contredire l'attitude initiale. De plus, cette forme d'engagement fait référence à celle suggérée par Kiesler (1971), qui la décrit incidemment par différentes sous-variables présentes dans certaines reformulations de la théorie de la dissonance (par exemple le libre-choix, la nature publique du comportement dissonant,

l'irrévocabilité du comportement dissonant ou la présence de conséquences aversives).

Cet ajout permit à Beauvois et Joule (1999) de conserver le ratio de dissonance de la théorie originale sans être contraints de la ré-interpréter.

Plus précisément, en soutenant que le ratio de dissonance est le seul moyen pour expliquer et comprendre l'activation et la réduction de la dissonance, ils éliminent les propositions selon lesquelles la théorie de la dissonance est une théorie de cohérence, que la réduction de la dissonance vise à rétablir un concept de soi moralement bon et que la présence de conséquences aversives est nécessaire. Toujours selon eux, la dissonance doit son activation à un élément central, appelé cognition génératrice, autour de laquelle les autres éléments vont pouvoir se définir comme consonants ou dissonants et produire le ratio de dissonance. Le but ultime étant de réduire ce ratio de dissonance, la réduction de la dissonance peut donc entraîner l'émergence d'une incohérence plus élevée entre les éléments du ratio. Par exemple, si la cognition génératrice de dissonance est de nature comportementale, la réduction de la dissonance ne visera pas la cohérence cognitive, mais plutôt la rationalisation de l'acte.

Cette approche de la dissonance a également permis de développer deux nouveaux paradigmes de recherche. Tout d'abord, le paradigme de la double soumission forcée, qui réfère à la réduction de la dissonance après l'exécution de deux comportements dont au moins un produit de l'inconfort et le paradigme de la rationalisation de l'acte, qui se penche sur les conditions susceptibles d'amener un individu venant tout juste d'effectuer

un comportement produisant de l'inconfort à le rationaliser en effectuant un autre acte produisant lui aussi de l'inconfort.

Dissonance et tabagisme

À l'heure actuelle, plusieurs chercheurs se sont intéressés au lien entre le tabagisme et la dissonance cognitive. Pour la plupart, ces recherches ont comme postulat que la consommation de cigarette induit un état de dissonance entre le désir de fumer et la connaissance des dangers inhérents à ce comportement. D'ailleurs, Keutzer (1968) a remarqué lors d'une étude visant à déterminer les meilleurs prédicteurs de succès dans un programme de traitement du tabagisme qu'une mesure de dissonance cognitive efficace était la variable la plus associée au taux de tabagisme à la fin du traitement. Cependant, parmi les différents moyens de réduire cette dissonance, peu de fumeurs choisissent d'arrêter directement de fumer, la plupart optant plutôt pour un changement de leur style cognitif (Frey & Hornung, 1978).

Plusieurs auteurs ont mis en évidence ces changements cognitifs des fumeurs en regard de leur comportement. À ce sujet, une étude de Halpern (1994) soulignait que les fumeurs, à cause de leur dissonance, démontraient plus de croyances biaisées au sujet de la relation entre la santé et le tabagisme que les non-fumeurs. La même différence existait également dans son étude entre les gros fumeurs (plus de vingt cigarettes par jour) et les fumeurs légers. Plus précisément, ces croyances peuvent référer à la

perception du risque du tabagisme chez les fumeurs. En effet, Tagliacozzo (1979), en comparant deux groupes de fumeurs équivalents quant au nombre de cigarettes fumées par jour, remarqua que les sujets s'étant assignés dans la catégorie risque faible étaient plus conscients des conséquences pathologiques liés au tabagisme que ceux s'étant assignés dans la catégorie risque élevé. Dans le même ordre d'idées, Lee (1989) constatait, dans une étude à propos des perceptions des fumeurs, que ceux-ci évaluent plus faiblement le risque chez un fumeur moyen de contracter un cancer du poumon, une maladie cardiaque ou une maladie pulmonaire chronique que les non-fumeurs.

Dans une étude subséquente, McMaster et Lee (1991) observaient que leurs participants fumeurs estimaient leur risque de contracter le cancer du poumon plus élevé que pour ceux non-fumeurs ou ex-fumeurs, mais ils percevaient leur risque moins élevé comparé au fumeur moyen. De plus, les fumeurs de leur étude présentaient plus de rationalisations et de distorsions de logique à propos du tabagisme que ceux non-fumeurs et ex-fumeurs. Quant à Pervin et Yatko (1965), ils observèrent chez les fumeurs une minimisation de la validité des recherches reliant la santé et le tabagisme ainsi que du danger personnel du tabagisme.

De son côté, Lo Conte (1996) constatait que les fumeurs de son étude présentaient un biais optimiste à propos du contrôle qu'ils exercent sur les risques sur la santé du tabagisme, comparativement à des non-fumeurs. Ceux-ci démontraient également plus d'attributions externes concernant leur tabagisme et le risque potentiel sur leur santé.

Des résultats similaires concernant la perception du risque ont également été obtenus auprès d'ex-fumeurs ayant rechuté. À cet effet, dans une étude de Gibbons, Eggleston et Benthin (1997), les participants ayant recommencé à fumer diminuèrent leur perception du risque associé au tabagisme, mais seulement chez ceux présentant une estime de soi élevée. De plus, ils démontrèrent une plus grande diminution dans leur intention de quitter le tabagisme que les sujets à faible estime de soi. Ces résultats suggèrent que le changement de la perception du risque est associé au maintien de l'estime de soi et appuient la ré-interprétation de la cohérence de soi de Aronson (1968, 1999). Une recherche de Conditte et Liechtenstein (1981) supporte également ce phénomène, à savoir que la rechute du tabagisme est accompagnée d'une modification cognitive conséquente à la dissonance cognitive. Par ailleurs, ces biais dans la perception du risque chez les fumeurs ne serait pas causés par un manque de connaissances (Lo Conte, 1996; McMaster & Lee, 1991; Pervin & Yatko, 1965).

Mis à part le changement dans la perception du risque, certains travaux ont mis en évidence des changements cognitifs pour d'autres types d'éléments. À ce sujet, lors d'une étude longitudinale auprès de 407 fumeuses, Southworth (2000) observait que les fumeuses qui croyaient que le tabagisme les aidait à contrôler leur poids avaient cinq fois moins de chances d'arrêter de fumer que les fumeuses n'entretenant pas cette croyance.

Par ailleurs, d'autres recherches ont souligné le fait qu'affirmer avoir l'intention d'arrêter de fumer permettait également de tolérer l'incohérence entre le risque pour la santé et leur comportement (Swinehart & Kirscht, 1966) ou encore de réduire la quantité de rationalisation ou de croyances distorsionnées chez les fumeurs (Johnson, 1968; Olshavsky & Summers, 1974). Parallèlement, Clark (1974) soutient que certains fumeurs peuvent réprimer le conflit provoquant la dissonance en entretenant la croyance qu'ils sont incapables de cesser de fumer. De cette façon, ils déniennent le libre choix de la décision personnelle de fumer.

Synthèse et formulation des hypothèses

De nos jours, il est clairement établi que le tabagisme a un effet nocif sur la santé des fumeurs et qu'il peut même entraîner la mort après une longue consommation. De plus, au Québec, les fumeurs font face à une campagne de dissuasion grandissante de la part des autorités gouvernementales, que ce soit par l'entremise de campagnes de sensibilisation de plus en plus réprobatoires, de réglementations encadrantes ou de taxes de ventes élevées. D'ailleurs, c'est justement dans le but de protéger la santé et de diminuer les coûts sociaux occasionnés par les maladies reliées au tabagisme que de telles mesures sont prises. Malgré toutes ces mesures, plusieurs milliers de personnes continuent à fumer, et de nouveaux fumeurs viennent accroître ce nombre à chaque année, notamment chez les adolescents. Il est donc évident que la dépendance à la cigarette entraîne une dissonance pratiquement quotidienne, qui doit être réduite soit en

cessant directement ce comportement, soit en modifiant, en ajoutant ou en enlevant certaines attitudes ou croyances afin de diminuer le ratio de dissonance ou encore en utilisant une stratégie indirecte d'affirmation de soi afin de rendre ce comportement moins désagréable au point de vue psychologique. Comme l'arrêt de fumer présente une difficulté particulièrement élevée en raison de la dépendance physiologique et psychologique associée à ce comportement, ce sont plutôt les autres moyens qui sont utilisés, selon leur disponibilité et leur efficacité, afin de réduire la dissonance chez les fumeurs.

À ce sujet, la littérature comprend plusieurs démonstrations de stratégies directes de réduction de dissonance référant à la modification ou au changement des attitudes et des croyances vis-à-vis le tabagisme, mais pratiquement aucune ne s'intéresse une stratégie telle que l'affirmation de soi. En effet, bien que cette reformulation ait été testée positivement sur différentes situations de dissonance, nous ne constatons aucune recherche l'appliquant au tabagisme. Face à cette lacune, et avec l'intention d'étendre le champ empirique de cette reformulation, il s'avère intéressant de l'appliquer expérimentalement au phénomène du tabagisme. Ainsi, la première hypothèse de travail sera la suivante :

H1 : Les fumeurs exposés à la procédure de soumission induite ressentent de la dissonance cognitive face à leur tabagisme.

Cette hypothèse mène ensuite à la seconde, qui concerne la réduction de la dissonance :

H2 : L'affirmation de soi permettra de réduire la dissonance vécue par les fumeurs.

En plus de mettre à l'épreuve une nouvelle stratégie de réduction de dissonance, cette étude aura l'avantage de comparer son efficacité avec une stratégie directe, en l'occurrence le changement d'attitude. En effet, la dissonance étant un concept hypothétique, sa présence ne peut être perçue que par l'entremise de ses effets significatifs de changement ou de dispersion sur les éléments en jeu, c'est-à-dire le comportement, la croyance, l'opinion ou l'attitude. Ainsi, dans cette étude, la présence de dissonance proviendra de la mesure finale des attitudes reliées au tabagisme, qui seront différentes ou équivalentes des attitudes initiales, selon qu'il y aura eu dissonance ou non.

Par ailleurs, dans le but de favoriser une meilleure compréhension du processus de réduction de la dissonance, nous avons choisi de conserver dans cette étude un des éléments centraux de la théorie originale de Festinger, soit le concept du ratio de dissonance, et de l'appliquer à la notion d'affirmation de soi. Il faut rappeler ici que le ratio de dissonance prévoit que plus il y a présence d'éléments dissonants dans l'équation, plus la dissonance sera élevée. Par conséquent, plus la dissonance est élevée, plus la pression à la réduire est intense et plus les effets de la dissonance sont grands.

Selon ce raisonnement, il faudrait s'attendre à ce qu'un gros fumeur ressente plus de dissonance, de par la régularité de son utilisation de cigarette, qu'un fumeur léger. Un tel fumeur devrait donc mettre plus d'efforts à réduire la dissonance. Ainsi, il est à supposer que, lorsqu'un gros fumeur utilise la stratégie d'affirmation de soi pour réduire la dissonance, il devra l'utiliser avec plus d'intensité qu'un fumeur léger afin d'arriver au même résultat, que nous avons traduit par l'hypothèse suivante :

H3 : Plus la dissonance est élevée, plus les fumeurs augmentent leur affirmation de soi afin de réduire la dissonance.

Cette dernière hypothèse innove par le fait qu'elle propose une quantification de la variable affirmation de soi, qui jusqu'alors avait été traitée dans les recherches antérieures comme variable manipulée. En effet, dans les recherches utilisant l'affirmation de soi comme moyen de réduire la dissonance, les expérimentateurs assignaient les participants de façon aléatoire dans une condition d'affirmation à l'aide d'une rétroaction positive à propos d'une dimension quelconque de leur concept de soi, indépendamment de leur réel état vis-à-vis cette dimension. Ayant ainsi leur ego gonflé par une telle remarque d'un expérimentateur, leur concept de soi global devenait immunisé à toute menace dissonante, ce qui enrayait les effets de la dissonance. Dans cette recherche, la variable affirmation de soi est mesurée sur un continuum, ce qui aura l'avantage d'indiquer si les participants ressentant une situation dissonante vont eux-

mêmes s'affirmer afin de contrer l'inconfort, et si cette affirmation différera selon la grandeur de la dissonance vécue.

Méthodologie

Dans ce chapitre consacré à la méthodologie utilisée, trois sections seront abordées. Tout d'abord, une description des participants à cette recherche sera effectuée, suivie d'une section traitant des instruments de mesure utilisés. Une troisième section conclura par une présentation détaillée du déroulement de l'expérimentation.

Participants

Pour former l'échantillon initial des participants, 79 personnes ont été recrutées sur une base volontaire sur le campus de l'Université du Québec à Trois-Rivières. Pour ce faire, trois méthodes de recrutement ont été utilisées, toutes basées sur un seul critère de sélection qui consistait à se considérer fumeur ou fumeur social, les ex-fumeurs n'étant pas inclus. Tout d'abord, une première méthode fut d'aller dans certaines salles de cours pour inviter les étudiants visés à participer à cette recherche. Une seconde consista à placer des annonces sur différents babillard de l'université et dans le journal étudiant et une troisième fut de recruter directement certains étudiants dans les aires où le tabagisme est permis sur le campus de l'Université. De cet échantillon initial, 25 participants ont été exclus pour les raisons suivantes : 14 se sont montrés non disponibles pour participer aux rencontres d'expérimentation; 4 ne se sont pas présentés à l'expérimentation; 3 n'ont pas voulu compléter l'expérimentation en entier et finalement 4 ont été abandonnés parce qu'ils ont présenté à un certain moment un doute quant à la nature de

l'expérimentation. L'échantillon final retenu fut donc composé de 54 participants, 11 hommes et 43 femmes. Leur moyenne d'âge était de 23,4 ans, avec un écart type de 4,70 ans. Ils étaient tous à ce moment étudiants à l'UQTR. Ils furent répartis de façon aléatoire dans trois groupes indépendants de 18 participants, un premier groupe étant soumis à la procédure d'affirmation de soi avant la mesure attitudinale, un second après la mesure attitudinale et un dernier groupe contrôle.

Instruments de mesure

Le questionnaire pré-test¹ comprenait, dans un premier temps, les trois énoncés mesurant l'attitude initiale envers le tabagisme selon trois catégories : désir d'arrêter de fumer, perception du risque sur la santé et satisfaction envers les lois sur le tabagisme. Ils étaient formulés respectivement de la façon suivante : « Je veux arrêter de fumer », « La fumée de la cigarette est très dommageable pour ma santé et celle des autres qui m'entourent » et « En tant que fumeur, je ne suis pas satisfait par les lois sur le tabagisme ». Ces énoncés devaient être cotés selon une échelle de type Likert allant de 1 (Entièrement d'accord) à 7 (pas du tout d'accord). Ces énoncés étaient immédiatement suivis des dix items du questionnaire d'estime de soi de Rosenberg (1979), qui devaient être complétés selon les mêmes critères. Les participants avaient ensuite à inscrire le nombre de cigarettes fumées par jour, leur nom, leur numéro de téléphone ainsi que

¹ Les questionnaires utilisés peuvent être consultés en en faisant la demande auprès de l'auteur du présent ouvrage ou de son directeur de recherche, M. Michel Alain, au département de psychologie de l'Université du Québec à Trois-Rivières.

leurs disponibilités afin de pouvoir les contacter ultérieurement pour le rendez-vous de l'expérimentation.

Les données socio-démographiques furent demandées de façon orale au début de l'expérimentation et sont les suivantes : l'âge, le sexe, l'état civil, l'occupation du sujet et le nombre de cigarettes fumées par jour (à noter : même si cette donnée a été prise auparavant, elle est redemandée afin de la confirmer ou de la corriger, s'il y a eu changement). L'expérimentateur cherchait également à savoir depuis combien de temps le participant fume à ce rythme et depuis combien de temps en tout il fume, sa marque de cigarette et sa fidélité à cette marque, la raison de ce choix, si ses parents, sa fratrie ou ses colocataires fument, le nombre de tentatives en vue d'arrêter de fumer, la durée des arrêts, l'intention d'arrêter de fumer, la date de l'arrêt prévu (s'il y a lieu), les symptômes de problèmes pulmonaires ou respiratoires et finalement la présence de tels problèmes dans sa famille.

Deux versions presque identiques du questionnaire post-test furent utilisées et furent nommées *Document 2 Fiche du répondant*. La première version, administrée au groupe 1 (affirmation avant attitude) avait pour objectif de mesurer l'attitude finale du participant selon les trois catégories et ce, après avoir subi les manipulations d'induction de la dissonance et d'affirmation de soi. La seconde version, administrée aux groupes 2 (affirmation après attitude) et témoin, contenait la mesure d'attitude avant la mesure d'affirmation de soi, ce qui permettait de vérifier si la dissonance avait ou non engendré

un changement d'attitude. Ces questionnaires ont été également conçus pour duper les participants, qui devaient croire en une recherche d'un autre professeur. C'est pour cette raison qu'ils avaient une présentation légèrement différente (présence d'un encadré) et que certaines données socio-démographiques déjà demandées dans les activités précédentes ont été reprises. Ces données étaient les suivantes : le sexe du participant, sa date de naissance, sa principale occupation, son état civil, son niveau de scolarité et son revenu annuel approximatif. Ces questions étaient suivies des mesures d'affirmation ou d'attitude, selon le groupe. La mesure d'affirmation de soi était constituée de dix énoncés que le participant avait à coter selon une échelle allant de 1 (ne me représente pas du tout) à 15 (me représente totalement). La consigne était la suivante : jusqu'à quel point l'affirmation présentée était une valeur importante pour lui en indiquant si elle le représentait bien. Les énoncés ont été conçus d'après les travaux de Aronson, Cooper et Blanton (1995) et concernent dix domaines de la personnalité : ouverture d'esprit, flexibilité, sociabilité, stabilité émotionnelle, objectivité, impulsivité, compassion, indépendance, créativité et organisation. Ils ont tous été présentés sous forme d'un énoncé du type « Je suis une personne ouverte d'esprit ».

La mesure attitudinale était précédée de deux questions à choix de réponses qui demandaient le nombre de cigarettes fumées par jour et depuis combien de temps le participant fumait. Les mesures d'attitude étaient les mêmes que celles du pré-test, mais elles ont été légèrement modifiées afin de ne pas susciter le doute chez le participant. Elles étaient donc : « Je ne veux pas arrêter de fumer », « La fumée de la cigarette est

très dommageable pour ma santé et celle des autres qui m'entourent » et « En tant que fumeur, je suis satisfait par les lois sur le tabagisme ». Ces mesures prenaient la même forme que le pré-test, c'est-à-dire une échelle de type Likert allant de 1 (entièrement d'accord) à 7 (pas du tout d'accord). Trois autres énoncés, empruntant la même forme, ont été ajoutés à la mesure d'attitude à titre d'informations complémentaires. Ces énoncés étaient : « Arrêter de fumer est un obstacle pratiquement insurmontable pour les fumeurs », « En arrêtant de fumer, le risque de développer des maladies pulmonaires et cardiaques diminue complètement » et « Il est du devoir du gouvernement de légiférer le tabagisme ».

Variables dépendantes

Les principales variables dépendantes continues concernant les deux premières hypothèses de cette recherche, à savoir premièrement que la rédaction d'arguments contre attitudinaux vont causer de la dissonance et que l'affirmation de soi permet de la réduire, sont donc les six items décrivant les attitudes face au tabagisme, tels que mesurées dans le questionnaire post-test. Trois de ceux-ci étaient également présents dans le questionnaire de recrutement en guise de mesure pré-test. La troisième hypothèse, selon laquelle une dissonance plus élevée entraînera une affirmation de soi plus élevée, était quant vérifiée simultanément par l'entremise des variables dépendantes attitudinales ainsi que de la variable « affirmation de soi », telle que mesurée par les dix items d'affirmation contenus également dans le questionnaire post-test.

Variables indépendantes

Dans le cas de la première hypothèse, la variable indépendante manipulée était le fait d'avoir eu ou non l'impression de liberté dans l'acceptation de la rédaction d'arguments contre attitudinaux, selon les principes de la soumission induite (résumés plus bas en page 46). Pour ce qui est de la seconde hypothèse incorporant la notion d'affirmation de soi, la variable indépendante était la complétion de l'échelle d'affirmation de soi, qui était manipulée selon qu'elle était située juste avant ou juste après les mesures attitudinales dans le questionnaire post-test. Finalement, la variable contrôlée permettant d'éprouver la troisième hypothèse était le nombre de cigarettes fumées par jour, considéré comme indicateur du niveau de dissonance.

Déroulement

Le déroulement de cette recherche a été construit selon le paradigme de la soumission induite, qui consiste à mettre en évidence les modifications d'attitude se produisant chez un individu, après lui avoir demandé de produire un comportement dissonant avec cette attitude. De façon générale, les étapes d'une expérience de soumission induite sont les suivantes (Poitou, 1974) :

1. La mesure initiale de l'attitude concernée chez les participants.
2. La formulation de la demande contraire à l'attitude.

3. La promesse de sanction, qui sert à induire la soumission du participant.
4. Le rappel de l'autonomie du participant, qui sous-tend la liberté du choix et l'engagement dans le comportement contre-attitudinal.
5. L'exécution du comportement contre-attitudinal.
6. La mesure finale de l'attitude.

Dans un premier temps, l'expérimentateur se rendait dans certaines classes de l'Université pour présenter sa recherche de maîtrise et expliquer qu'il avait à recruter des participants fumeurs. Plus précisément, il expliquait que le thème de sa recherche portait sur la mémoire épisodique ainsi que l'estime de soi en relation avec les comportements de tabagisme et que, par conséquent, il n'avait besoin que de participants fumeurs pour sa recherche. Les personnes intéressées à participer étaient informées que l'expérimentateur allait les rencontrer individuellement, pour une période d'environ quarante-cinq minutes, pour les besoins de son expérimentation. À ce moment, les participants désirant collaborer devaient compléter le questionnaire pré-test appelé fiche d'inscription. Ils étaient alors informés qu'ils allaient être contactés dans les semaines suivantes pour ladite rencontre.

La rencontre se déroulait comme suit. Après avoir remercié le sujet de sa participation, l'expérimentateur lui expliquait qu'il en était à compiler des données pour son groupe témoin. Il ajoutait par conséquent qu'il n'aurait pas à lui administrer toute sa batterie de tests au complet et que la rencontre ne durerait que quinze minutes au lieu de

quarante-cinq. À ce moment, l'expérimentateur proposait au participant de participer aussi à une seconde recherche provenant d'un autre professeur qui portait sur un thème similaire et qui durait également une quinzaine de minutes (il est à noter que les participants ont pour la plupart tous accepté de participer aux deux recherches). L'expérimentateur expliquait au participant qu'il commencerait par sa propre recherche et qu'ensuite il lui décrirait plus en détails en quoi consistait la deuxième.

Il procédait alors à la soi-disant première recherche. L'expérimentateur rappelait à ce moment qu'il collectait des données contrôle qu'il n'était pas nécessaire pour lui à ce moment de pousser très loin l'investigation. Cette recherche consistait, dans un premier temps, à répondre oralement à une quinzaine de questions socio-démographiques et concernant les comportements de tabagisme du participant. Par la suite, une seconde partie touchait la mémoire épisodique des fumeurs. L'expérimentateur donnait alors comme consigne au participant de centrer son attention sur sa personnalité, son concept de soi ici et maintenant. Il lui expliquait qu'il allait lui demander de retracer des souvenirs de sa vie qui avaient un lien avec son concept de soi d'aujourd'hui. Plus précisément, la tâche du participant consistait à rappeler le plus grand nombre de souvenirs d'une certaine période de sa vie (enfance, adolescence et adulte) ayant un lien avec sa personnalité et ce, dans un certain laps de temps (trente secondes). L'expérimentateur précisait qu'il ne s'intéressait qu'au nombre de souvenirs rappelés, car il serait trop complexe d'analyser le contenu des souvenirs rappelés. Ainsi, le participant avait à effectuer une introspection de trente secondes afin de trouver des

souvenirs ayant un lien avec sa personnalité et provenant d'une période précise de sa vie. Donc, trois exercices d'introspection de trente secondes étaient effectués et le participant répondait par le nombre de souvenirs rappelés que l'expérimentateur prenait en note. Il est à noter que cette partie de l'expérimentation, bien que ne permettant pas d'accumuler des données valides, remplissait une fonction importante dans le processus de dissonance. En effet, pour que l'affirmation de soi soit ultérieurement utilisée et efficace pour réduire la dissonance, il faut que les ressources du participant soient amorcées, qu'elles soient prêtes à être conscientisées (Steele, Spencer, & Lynch, 1993).

Une fois cette opération complétée, l'expérimentateur expliquait au participant qu'il n'avait plus d'autre activité à effectuer pour sa propre recherche. Il lui donnait ensuite plus de détails à propos du but de sa recherche. En effet, il l'informait que les participants de la condition expérimentale avaient à rappeler plus de souvenirs, touchant autant leur personnalité que leurs comportements de tabagisme. Il mentionnait que cette procédure servait à observer des tendances chez les fumeurs selon leur mémoire épisodique, leur estime de soi et leurs comportements de tabagisme.

L'expérimentateur procédait ensuite avec sa demande fictive concernant l'autre recherche. Il expliquait au participant qu'il avait été mis en contact avec un professeur du département de sociologie de l'Université Laval qui effectuait plusieurs recherches et sondages à propos du tabagisme. Il mentionnait que ce professeur était subventionné par le Ministère de la Santé et des Services Sociaux et que ces derniers utilisaient les

résultats de ses recherches pour réévaluer leurs lois sur le tabagisme et pour en élaborer de nouvelles. Étant donné qu'ils travaillaient avec la même population, l'expérimentateur expliquait que ce professeur lui avait demandé de proposer à ses participants de remplir le questionnaire de sa recherche actuelle afin d'accumuler des données supplémentaires. Le participant était informé que cette recherche ne durait qu'environ une vingtaine de minutes.

Lorsque le participant acceptait la demande, l'expérimentateur lui décrivait plus précisément les étapes de cette recherche. Il mentionnait que cette recherche ressemblait davantage à un sondage, donc que le participant aurait à donner son opinion. Cette recherche se divisait en deux parties. Dans un premier temps, il devait exprimer et rédiger brièvement son opinion à propos des lois sur le tabagisme et ensuite il devait compléter un questionnaire de type socio-démographique qui servait à mieux connaître l'échantillon et à mieux évaluer les opinions présentées. Pour la première partie (opinion), l'expérimentateur précisait au participant qu'il avait à rédiger des arguments appuyant seulement l'une ou l'autre des positions possibles à propos des lois sur le tabagisme et ce de façon dichotomique. La raison officielle de cette consigne était que les arguments seraient ainsi plus faciles à classifier et que des arguments mitigés ne pouvaient pas donner une bonne vue d'ensemble de l'enjeu en cause. En outre, le chercheur désirait compiler les meilleurs arguments possibles appuyant séparément chacun des deux côtés de la médaille. De cette façon, il posséderait de bons arguments concernant chaque position qu'il pourrait ultérieurement comparer ensemble. Pour cette

raison, le participant était prié de rédiger les arguments les meilleurs et les plus convaincants appuyant seulement un côté de la question.

Par la suite, tout juste avant de commencer, l'expérimentateur y allait d'une autre demande qui variait selon la condition. Pour les participants des deux groupes expérimentaux (dissonance élevée), afin de s'assurer qu'ils produisent une argumentation contre-attitudinale (contre le tabagisme), l'expérimentateur expliquait que, en raison du grand nombre de fumeurs ayant déjà exprimé leur opinion contre les lois sur le tabagisme, le professeur aurait préféré que les prochains participants fumeurs de son étude lui fournissent des arguments en faveur des lois sur le tabagisme pour pouvoir gonfler sa banque de données de chacun des côtés. L'expérimentateur précisait que ce phénomène se produisait autant chez les fumeurs que les non-fumeurs, et que cela entraînait un débalancement de la banque de données, en conséquence de la procédure particulière employée. Il était aussi rappelé que ce choix revenait au participant, donc qu'il n'était pas obligé de faire ainsi. Cette manipulation avait pour objectif d'établir l'autonomie du participant quant au choix et permettait l'induction de la dissonance (Poitou, 1974). En cas d'hésitation du participant, l'expérimentateur ajoutait qu'il pouvait écrire les arguments pour les lois qu'il connaissait et taire ses arguments contre, l'assurant que la plupart des arguments contre avaient déjà été nommés par la grande quantité de sujets auparavant rencontrés. De plus, l'expérimentateur fournissait au participant une feuille d'instructions sur laquelle étaient inscrits à titre d'exemples quelques arguments possibles qu'il pouvait utiliser ou non.

La manipulation était sensiblement la même pour les participants du groupe témoin (sans dissonance). Cependant, ceux-ci ne se voyaient pas offrir le choix de produire des arguments pour ou contre, l'expérimentateur leur ordonnait d'exprimer des arguments en faveur des lois, sans leur mentionner que le professeur préférerait qu'ils se positionnent d'un côté spécifique. Il leur donnait tout simplement comme consigne de rédiger leurs arguments soutenant les lois sur le tabagisme de façon dichotomique. De cette façon, aucune dissonance n'était supposée être induite, le participant ne faisant que suivre les consignes. Il est à noter que la majorité des participants ont accepté la demande et participé également à cette recherche.

Suite à l'acquiescement du participant, l'expérimentateur lui montrait deux grandes enveloppes pré-adressées au professeur en question déposées sur le bureau. Chaque enveloppe portait une inscription : « Document 1 » ou « Document 2 ». L'expérimentateur prenait l'enveloppe « Document 1 » et en sortait le contenu. Les participants du groupe témoin y trouvaient une feuille ayant comme en-tête « Document 1 » et servant à recueillir les arguments. Il était inscrit au haut de cette feuille : « Le Ministère de la Santé et des Services Sociaux ne devrait pas alléger sa Loi sur le tabac parce que... ».

Les participants des groupes expérimentaux y trouvaient, en plus du « Document 1 », un formulaire de consentement servant à confirmer le libre choix du participant.

L'expérimentateur lisait à voix haute ce formulaire, et demandait au participant de le signer et le dater.

Ensuite, l'expérimentateur laissait le participant rédiger ses arguments. Il lui rappelait les consignes de rédaction et l'informait qu'il n'y avait pas de minimum ou de maximum à respecter, qu'il pouvait écrire ses arguments de façon continue ou point par point et qu'il détenait autant de temps qu'il le désirait. Il laissait enfin le participant procéder.

Lorsque celui-ci avait terminé, l'expérimentateur lui demandait de bien vouloir remettre le ou les document(s) dans l'enveloppe et d'ouvrir la deuxième enveloppe étiquetée « Document 2 ». Celle-ci contenait l'une des deux versions du questionnaire post-test, selon le groupe. Le participant devait remplir ce questionnaire et le remettre ensuite dans la même enveloppe.

L'expérimentateur informait alors que la recherche était presque terminée, et qu'il lui restait seulement quelques questions à lui poser oralement à propos de cette dernière recherche. La première question, servant à vérifier si le participant avait bel et bien rédigé des arguments pour les lois, était : « Selon vous, jusqu'à quel point croyez-vous que les arguments que vous avez écrits constituent un bon plaidoyer en faveur des lois sur le tabagisme? ». La réponse devait être donnée selon une échelle de 1 (très bon plaidoyer) à 7 (mauvais plaidoyer). La deuxième question était conçue pour vérifier si le

sujet s'était ou non senti vraiment libre de choisir de rédiger des arguments pour les lois, selon la condition (expérimentale ou témoin) : « Jusqu'à quel point vous sentiez-vous libre d'écrire des arguments en faveur des lois sur le tabagisme? ». Elle devait également être répondue selon une échelle allant de 1 (entièrement libre) à 7 (pas du tout libre). Finalement, l'expérimentateur demandait au participant de verbaliser tous ses commentaires, ses idées, ses interrogations à propos de cette dernière recherche, et ce afin de sonder le doute possible à propos de son vrai but. Les participants qui semblaient douter, qui s'attendaient à un dénouement original ou qui simplement n'ont pas crû à cette histoire ont été retirés de cette recherche. Les participants n'ayant pas démontré un tel soupçon ont donc été informés du but réel de cette recherche, de la nécessité de procéder à un tel scénario et ont été remerciés de leur collaboration. Ils ont également été priés de garder le silence à propos de cette recherche advenant le cas où ils connaîtraient des participants n'ayant pas encore été rencontrés.

Résultats

Cette recherche avait pour but de mettre à l'épreuve trois hypothèses. Tout d'abord, l'hypothèse de base était que les fumeurs exposés à la procédure de soumission induite ressentent de la dissonance cognitive engendrée par leur comportement néfaste. Les deux hypothèses suivantes, conséquentes à la première, étaient que l'affirmation de soi permet de réduire la dissonance relative au tabagisme et que plus la dissonance augmente, plus les participants augmentent leur affirmation de soi pour contenir la dissonance.

Pour vérifier la première hypothèse, une analyse de variance a été effectuée sur les variables attitudinales afin d'examiner si un changement significatif a eu lieu suite à l'induction de la dissonance, pour le groupe dont la mesure attitudinale était prise tout juste après l'induction de la dissonance. La seconde hypothèse, concernant l'affirmation de soi, se vérifiait tout simplement en comparant les résultats de l'analyse de variance entre les trois groupes, à savoir si l'affirmation de soi avait pu contrer la dissonance vécue dans le groupe avec affirmation avant la mesure attitudinale. La dernière hypothèse fut testée en procédant à une analyse de régression sur la variable « nombre de cigarettes fumées par jour », variable qui a été considérée comme indicateur de l'ampleur de la dissonance.

Analyses préliminaires

Dans un premier temps, des analyses préliminaires furent exécutées afin d'examiner la composition des trois groupes selon les variables descriptives recueillies. Le tableau 1 indique la répartition des participants dans chacun des groupes selon leur sexe. Il est possible d'y constater que la distribution des hommes et des femmes est pratiquement identique pour chacun des trois groupes.

Le tableau 2 présente quant à lui la moyenne du nombre de cigarettes fumées par jour par les participants ainsi que l'écart type au moment de l'étude et ce, selon le groupe. Il est important de préciser ici que la moyenne obtenue n'est pas la moyenne réelle de consommation de cigarettes par jour car lorsque les participants se décrivaient comme fumeurs sociaux ou occasionnels et qu'il était impossible de déterminer avec précision la quantité fumée, le nombre de cigarettes par jour inscrit était toujours 1. La quantité moyenne est plutôt équivalente dans les trois groupes ($F(2, 53) < 1$, n.s.).

Tableau 1
Répartition des participants selon leur sexe

Groupes	Sexe		
	Hommes	Femmes	Total
Groupe avec l'affirmation avant	4	14	18
Groupe avec l'affirmation après	4	14	18
Groupe contrôle	3	15	18
Total	11	43	54

Tableau 2
Nombre moyen de cigarettes fumées par jour selon le groupe

Groupes	Nombre moyen	Écart type
Groupe avec affirmation avant	13,78	8,09
Groupe avec affirmation après	10,44	6,64
Groupe contrôle	12,89	8,39
Total (N=54)	12,37	7,73

Les tableaux 3 et 4 présentent les distributions des participants dans chacun des groupes pour les variables descriptives concernant la durée de leur consommation de tabac. Le tableau 3 illustre la distribution des participants selon la durée de leur tabagisme (selon leur rythme de consommation au moment de l'étude). Il indique que, au moment de l'étude, une grande partie de ceux-ci (70%) fumaient au même rythme depuis plus de trois ans. À l'opposé, peu de participants (11,1%) fumaient au même rythme depuis moins de un an. Aucune différence entre les groupes ne fut observée quant à la durée de leur rythme de consommation ($\chi^2(6, N=54)=8,65$, n.s.)

Tableau 3

Distribution des trois groupes de participants selon la durée
du tabagisme au moment de l'étude

Groupes	Durée			
	Moins de 6 mois	Moins de 1 an	3 ans ou moins	Plus de 3 ans
Groupe avec affirmation avant	3	1	1	13
Groupe avec affirmation après	0	1	4	13
Groupe contrôle	0	1	5	12
Total (N=54)	3	3	10	38

Le tableau 4 présente la distribution des participants selon la durée totale de leur tabagisme, c'est-à-dire depuis combien de temps en tout ils fumaient au moment de l'étude. Les données démontrent clairement que la majorité des participants (94,4%) fumaient depuis plus de 3 ans au moment de l'étude. Un seul participant de l'échantillon fumait depuis moins d'un an. Encore une fois, les groupes se sont montrés équivalents pour cette variable ($\chi^2 (6, N=54)=6,13$, n.s.).

Tableau 4

Distribution des trois groupes de participants selon la durée totale de leur tabagisme

Groupes	Durée			
	Moins de 1 An	Moins de 3 ans	5 ans et moins	Plus de 5 ans
Groupe avec affirmation avant	1	0	2	15
Groupe avec affirmation après	0	0	2	16
Groupe contrôle	0	2	2	14
Total (N=54)	1	2	6	45

Le tableau 5 représente quant à lui les variables descriptives concernant le désir d'arrêter de fumer selon les trois groupes. Ces variables sont la présence ou non de tentatives d'arrêter la cigarette, le nombre de tentatives effectuées, ainsi que l'intention ou non de l'arrêter dans le futur.

Tableau 5

Variables descriptives concernant le désir d'arrêter de fumer selon le groupe

Groupes	Variables			
	Ont déjà Tenté	Ont l'intention d'arrêter	Nbre moyen de tentatives	Écart type
Groupe avec affirmation avant	15	18	6,28	13,66
Groupe avec affirmation après	12	16	2,56	4,02
Groupe contrôle	12	17	1,72	2,61
Total (N=54)	39	51	3,52	8,44

L'analyse des résultats obtenus démontre qu'un bon pourcentage des participants (72,2%) ont déjà effectué une ou plusieurs tentatives pour arrêter de fumer. Cependant, aucune différence significative ne fut observée entre les groupes quant au nombre de participants ayant tenté d'arrêter (X^2 (2, N=54)=1,66, n.s.). Le nombre de ces tentatives est quant à lui assez variable d'un participant à l'autre, comme en témoigne l'écart-type de la moyenne de tentatives par sujet. Pour cette variable encore, les groupes ont été trouvés équivalents (F (2,53)=1.51, n.s.) Par ailleurs, il est possible de constater que sur l'échantillon total des participants, seulement trois de ceux-ci (5,6%) ne présentent pas d'intention d'arrêter dans le futur. L'analyse de la distribution de fréquence confirme l'équivalence des groupes quant à l'intention d'arrêter de fumer (X^2 (2, N=54)=2,12, n.s.).

Enfin, une dernière variable a été mesurée chez les participants et il s'agit de l'estime de soi, réalisée par l'entremise de l'échelle d'estime de soi de Rosenberg. Le tableau 6 présente les données recueillies selon le groupe, un résultat se rapprochant de 7 indiquant une estime de soi élevée. Les résultats démontrent clairement que la moyenne de l'estime de soi était élevée, quel que soit le groupe, et qu'il n'y avait aucune différence significative entre les groupes ($F (2, 51) < 1$, n.s.). Il est à noter que la fidélité de cette échelle obtenue d'après l'alpha de Cronbach fut de 0,78, ce qui dénote une bonne fidélité de l'instrument de mesure.

Tableau 6

Estime de soi moyen selon le groupe

Groupes	Estime de soi moyenne	Écart type
Groupe avec affirmation avant	5,96	0,76
Groupe avec affirmation après	5,99	0,77
Groupe contrôle	5,93	0,90
Total (N=54)	5,96	0,79

* $p < 0,05$

À la toute fin de l'expérimentation, deux dernières questions étaient posées aux participants afin de s'assurer de la validité de leur soumission à la procédure. Dans un premier temps, il leur était demandé de coter de 1 à 7 la qualité de leurs arguments, 1 étant considéré comme ayant produit des excellents arguments. Le tableau 7 présente les moyennes et écarts type des résultats obtenus selon les groupes. Ces moyennes confirment que les participants ont évalué de façon plutôt positive la qualité des arguments écrits, ce qui indique qu'ils ont bien répondu à la demande de l'expérimentateur. Une analyse de variance a été effectuée sur ces variables et a également souligné que chacun des trois groupes avait évalué leurs arguments de façon similaire ($F (2, 53) < 1$, n.s.).

Tableau 7

Qualité des arguments écrits selon le groupe

Groupes	Qualité	Écart type
Groupe avec affirmation avant	2,89	1,32
Groupe avec affirmation après	3,33	1,37
Groupe contrôle	2,89	1,37
Total (N=54)	3,04	1,35

Enfin, pour certifier que la procédure de soumission induite avait correctement leurré les participants, il leur a été demandé à la fin de l'entrevue d'évaluer de un à sept jusqu'à quel point ils se sont sentis libres de choisir de quel côté se positionner dans le choix des arguments à produire, «1» signifiant qu'ils s'étaient sentis totalement libres et «7» pas du tout libres. Les résultats, présentés dans le tableau 8, démontrent que le groupe contrôle, à qui on n'avait pas donné l'impression de choisir le côté à défendre, se sont considérés significativement moins libres de choisir que les groupes expérimentaux, qui ont eux avoués s'être sentis plutôt libres ($F(2, 53) = 6,42, p < 0,05$).

Tableau 8

Impression de liberté selon le groupe

Groupes	Impression moyenne	Écart type
Groupe avec affirmation avant	2,00 ^a	1,72
Groupe avec affirmation après	1,83 ^a	1,10
Groupe contrôle	3,89 ^b	2,61
Total (N=54)	2,57	2,10

Les moyennes ne partageant pas le même exposant sont significativement différentes au seuil $p < 0,05$

Ces analyses préliminaires indiquent donc que les groupes expérimentaux se sont montrés équivalents sur les variables « sexe des participants », « nombre de cigarettes fumées par jour », « durée du rythme de tabagisme au moment de l'étude », « durée totale du tabagisme », « avoir déjà tenté d'arrêter », « intention d'arrêter », « nombre de tentatives », « estime de soi » et « qualité des arguments écrits ». Seule la variable « impression de liberté » ne fut pas trouvée équivalente.

Analyses principales

Pour vérifier la première hypothèse de cette recherche selon laquelle les fumeurs exposés à la procédure de soumission induite ressentent de la dissonance cognitive face à leur tabagisme, une analyse de variance a été effectuée pour chacune des variables

dépendantes concernant les attitudes par rapport au tabagisme mesurées dans le dernier questionnaire de l'expérimentation. Les résultats des analyses sont présentés dans le tableau 9. Ceux-ci ne soulignent aucune différence significative entre les groupes pour les variables mesurées.

Une seconde analyse statistique a également été menée pour vérifier cette première hypothèse. En effet, les trois premières variables dépendantes attitudinales (désir d'arrêter, la fumée est dommageable et la satisfaction des lois) étaient mesurées dans le questionnaire d'inscription à la recherche sous une forme inversée par rapport aux énoncés post-test. Une analyse de variance à mesure répétée a donc été effectuée pour ces trois variables pour vérifier si ces attitudes s'étaient modifiées selon le groupe. Les résultats, présentés dans les tableaux 10-11-12, nous indiquent qu'aucune différence significative ni interactions n'ont été détectées entre les groupes pour aucune des variables. Par contre, il est possible de constater que l'effet du passage du temps a causé un changement significatif pour l'attitude concernant le désir d'arrêter et ce chez les trois groupes, les participants ayant en moyenne démontré un moindre désir d'arrêter lors de la mesure finale de l'attitude.

Tableau 9
Analyse de variance des variables dépendantes

Variables	Groupe 1		Groupe 2		Groupe 3		F
	<i>M</i>	<i>ET</i>	<i>M</i>	<i>ET</i>	<i>M</i>	<i>ET</i>	
Désir d'arrêter	2,44	1,54	2,82	1,88	3,18	1,85	<1
La fumée est dommageable	1,56	,92	1,76	,83	1,89	1,60	<1
Satisfaction des lois	3,17	1,58	3,29	1,45	3,89	1,57	1,13
Arrêter est insurmontable	4,94	1,86	4,56	1,72	4,11	1,91	<1
Risque pour la santé	5,67	1,68	5,00	1,57	5,39	1,33	<1
Devoir de légiférer	2,78	1,48	3,17	1,25	3,56	1,58	1,31

Groupe 1= avec affirmation avant. Groupe 2= avec affirmation après.
Groupe 3= contrôle. Un score élevé indique un degré de désaccord élevé.

Tableau 10
Analyse de variance à mesures répétées de la variable dépendante
« désir d'arrêter » selon les trois groupes

Source de variation	D. L.	Carré moyen	F
Groupe	2	3,24	0,74
Résiduel	49	4,41	
Temps	1	20,28	12,76*
Groupe X temps	2	0,38	0,24
Résiduel	49	1,59	

* p<0,001.

Tableau 11

Analyse de variance à mesures répétées de la variable dépendante « la fumée est dommageable » selon les trois groupes

Source de variation	D. L.	Carré moyen	F
Groupe	2	1,93	0,86
Résiduel	50	2,23	
Temps	1	0,68	0,60
Groupe X temps	2	2,71	2,38
Résiduel	50	1,14	

Tableau 12

Analyse de variance à mesures répétées de la variable dépendante « satisfaction » selon les trois groupes

Source de variation	D. L.	Carré moyen	F
Groupe	2	3,73	0,93
Résiduel	50	4,03	
Temps	1	0,45	0,26
Groupe X temps	2	0,28	0,16
Résiduel	50	1,77	

Hypothèses corollaires

Ces derniers résultats ne démontrant aucune trace de dissonance chez les participants de cette étude, les hypothèses corollaires 2 et 3 doivent donc être abandonnées. Par contre, à titre informatif, les résultats des analyses statistiques concernant la mesure d'affirmation de soi sont quand même présentés.

Tout d'abord, afin de vérifier si des différences étaient présentes au niveau de la variable affirmation de soi entre chacun des groupes, une analyse de variance a été effectuée. Un résultat de $F(2, 51)=2,20$, n.s. indique qu'aucune différence n'était présente entre les trois groupes sur la variable affirmation de soi. Les moyennes et écarts type sont présentées dans le tableau 13.

Tableau 13

Affirmation de soi moyenne selon le groupe

Groupes	Affirmation de soi moyenne	Écart type
Groupe avec affirmation avant	10,98	1,08
Groupe avec affirmation après	10,19	1,62
Groupe contrôle	10,94	1,04
Total (N=54)	10,71	1,31

Toutefois, un alpha de Cronbach de 0,47 fut obtenu pour cette mesure d'affirmation de soi, ce qui témoigne d'une faible cohérence interne. Pour cette raison, chacun des dix items constituant la mesure d'affirmation de soi fut traité individuellement afin de savoir si des différences significatives étaient présentes entre les groupes pour certains de ces items. Les résultats ne dévoilent qu'un seul item pour lequel une différence significative était présente entre deux groupes, tous les autres items étant cotés équivalents dans chacun des groupes. Le tableau 14 présente les moyennes et écarts type de ces items.

Tableau 14

Analyse de variance des items d'affirmation selon le groupe

Variables	Groupe 1		Groupe 2		Groupe 3		F
	<i>M</i>	<i>ÉT</i>	<i>M</i>	<i>ÉT</i>	<i>M</i>	<i>ÉT</i>	
Ouverture d'esprit	13,28	1,90	12,89	1,84	12,56	1,58	0,74
Flexibilité	12,33 ^a	2,38	11,56 ^{ab}	1,54	10,39 ^b	2,68	3,39*
Sociabilité	12,06	3,06	10,50	3,57	11,67	2,52	1,24
Stabilité émotive	10,72	2,47	9,33	3,16	10,22	3,49	0,94
Objectivité	10,22	1,66	9,61	2,30	10,67	2,40	1,10
Impulsivité	6,83	4,64	8,11	4,68	9,33	4,43	1,34
Compassion	11,94	3,17	11,00	3,14	12,28	2,16	0,96
Indépendance	10,94	3,90	10,72	3,69	10,94	3,00	0,02
Créativité	9,78	3,90	8,28	3,58	10,61	2,95	2,05
Organisation	11,72	2,89	9,89	4,44	10,78	3,17	1,19

Groupe 1= avec affirmation avant. Groupe 2= avec affirmation après.

Groupe 3= contrôle.

Les moyennes ne partageant pas le même exposant sont significativement différentes au seuil $p < 0,05$.* $p < 0,05$

La dernière hypothèse de recherche concernait quant à elle la relation entre le niveau de dissonance et l'affirmation de soi. Celle-ci proposait que plus la quantité de tabac fumé par jour était élevée, plus la dissonance serait élevée et induirait par le fait même un besoin plus intense de la diminuer en exagérant l'affirmation de soi. Tout

d'abord, pour vérifier si le sentiment de dissonance pouvait être fonction du nombre de cigarettes fumées par jour, une régression a été effectuée sur les variables attitudinales dépendantes pour chacun des groupes et ce, tout en contrôlant pour le nombre de cigarettes fumées par jour. Plus précisément, une régression de type hiérarchique a été faite en entrant d'abord le nombre de cigarette fumées par jour et puis les variables factices identifiant les trois groupes. Encore une fois, les résultats, tels que présentés au tableau 15, ne démontrent aucune variation significative dans les variables attitudinales, ce qui signifie que la quantité de tabac fumé par jour, tel que considérée comme indicateur du ratio de dissonance, n'a pas exacerbé de façon suffisante et proportionnelle le sentiment de dissonance afin d'induire une modification des attitudes. Nous avons aussi vérifié l'interaction de la co-variable avec les traitements (ce qui est un pré-requis de l'ANCOVA), et aucune interaction significative ne fut observée.

Tableau 15

Analyse de régression sur les variables attitudinales dépendantes selon le groupe et tenant compte du nombre de cigarettes fumées par jour

	Variables attitudinales					
	Arrêt	Fumée	Satisfaction	Obstacle	Risque	Légiférer
	ΔR^2	ΔR^2	ΔR^2	ΔR^2	ΔR^2	ΔR^2
Cigarettes	0,02	0,02	0,06	0,03	0,00	0,01
Groupe	0,03	0,02	0,04	0,03	0,03	0,05
R ² total	0,05	0,03	0,10	0,07	0,04	0,06

Discussion

À la base, l'objectif de cette recherche était double : dans un premier temps, vérifier si l'affirmation de soi permettait à des sujets fumeurs de diminuer la dissonance exacerbée par une procédure de soumission induite et simultanément éprouver l'hypothèse qu'un niveau de dissonance plus élevé nécessitait une affirmation de soi plus grande afin de la réduire. Plus précisément, les hypothèses de travail étaient que les fumeurs exposés à une procédure de soumission induite ressentent de la dissonance causée par les conséquences néfastes de leur tabagisme, que l'affirmation de soi permettait de réduire la dissonance vécue chez ces fumeurs et finalement que plus la dissonance était élevée, plus l'affirmation de soi serait élevée afin de contenir la dissonance.

Les différentes analyses des résultats effectuées ne permettent toutefois pas de supporter ces hypothèses. En fait, celles-ci ne laissent entrevoir pratiquement aucune trace de dissonance vécue par les participants au cours de cette recherche. En effet, aucune différence significative ne fut observée dans les variables attitudinales dépendantes qui servaient de baromètre à la dissonance et ce, autant par l'entremise d'une analyse de variance entre les groupes ou d'une analyse de variance à mesures répétées des variables, avant et après l'induction de la dissonance. Par ailleurs, les variables concernant l'affirmation de soi ne nous révèlent pas de différence significative non plus pouvant nous permettre de conclure à la présence de dissonance. Une seule

différence significative fut constatée pour la variable flexibilité entre le groupe « avec affirmation avant » et le groupe « contrôle », ce dernier ayant démontré significativement moins d'affirmation de soi que le premier. Cependant cette différence à elle seule semble beaucoup trop mince pour témoigner de présence de dissonance. De plus, elle aurait due être soutenue soit par une différence significative avec le groupe « avec affirmation après » ou encore par une différence attitudinale entre les groupes « avec affirmation avant » et « avec affirmation après » pour permettre de détecter la présence de dissonance.

Ces résultats viennent donc infirmer l'hypothèse de départ, à savoir que les fumeurs soumis à une procédure de soumission induite n'ont pas vécu d'inconfort psychologique, ne ressentant ainsi pas le besoin de justifier leur acte en affirmant une valeur importante pour eux ou en adaptant leurs attitudes concernant le tabagisme.

Il faut toutefois prendre en note ici qu'aucune mesure comportementale de dissonance n'a été effectuée en prenant directement comme point de mire le nombre de cigarettes fumées après l'induction de la dissonance. La raison soutenant cette omission est qu'il aurait été moins probable de constater un arrêt ou une diminution du tabagisme que de constater un changement au niveau du style attitudinal des participants. Selon Frey et Hornung (1978) peu de fumeurs choisissent d'arrêter directement de fumer, ils opteraient plutôt pour une altération de leur organisation cognitive. Il semble logique de croire que le tabagisme, en raison de la dépendance physique et psychologique qu'il

occasionne, offre une plus grande résistance au changement que les attitudes le concernant. Toutefois, un compromis intéressant aurait été d'aborder cette question en investigant le désir de fumer avant et après la manipulation de soumission induite, pour vérifier si cette variable, qui s'approche plus d'une mesure comportementale, avait pu être influencée par la rédaction contre attitudinale.

L'analyse de ces résultats laisse donc supposer que la procédure expérimentale de cette recherche ne fut pas suffisamment efficace afin d'induire un sentiment d'inconfort psychologique observable avec les mesures utilisées. De plus, les variables descriptives concernant la répartition des participants dans les trois groupes semblaient indiquer que ceux-ci étaient indépendants et équivalents. En effet, la plupart de ces variables, en l'occurrence la distribution des sexes, le nombre moyen de cigarettes fumées par jour, la durée du rythme de tabagisme actuel, la durée totale du tabagisme, la présence de tentatives d'arrêt, le désir d'arrêter et l'estime de soi furent approximativement équivalentes pour chacun des groupes. En fait, seule la variable descriptive concernant le nombre de tentatives d'arrêter de fumer ne fut pas semblable pour les groupes, celui « avec affirmation avant » ayant significativement effectué un plus grand nombre de tentatives que les deux autres. Il est cependant difficile de considérer cette seule différence comme facteur explicatif de l'absence de dissonance, car au contraire un nombre plus élevé de tentatives d'arrêt dans le groupe « avec affirmation avant » aurait logiquement dû impliquer une plus grande dissonance dans ce groupe, le nombre plus élevé d'arrêts venant augmenter la quantité d'éléments dissonants dans l'équation.

Par ailleurs, les résultats à propos de la qualité des arguments ainsi que l'impression de liberté laissent croire que les participants ont bel et bien été dupés par la procédure de soumission induite et qu'ils ont produit des arguments qu'ils considéraient de qualité. Les participants des deux groupes expérimentaux se sentaient en effet plus libres que ceux du groupe « contrôle », et tous les participants ont en moyenne produit des arguments qu'ils jugeaient plutôt bons. Ces résultats indiquent donc que cet aspect de la procédure expérimentale ne peut être tenu responsable de l'absence de dissonance.

Deux explications possibles de cette absence pourraient toutefois provenir des variables descriptives mais ne concerne pas l'indépendance des groupes. Une première explication concerne l'âge des participants. Ceux-ci étaient des étudiants à l'université, donc majoritairement dans la vingtaine. Il est ainsi possible qu'en raison de leur jeune âge, leur tabagisme n'ait pas eu suffisamment d'impact sur leur santé pour qu'ils en aient vécu personnellement les mauvais côtés. Ainsi, il est possible que, ayant été habités par un fort biais égocentrique, ils aient pu se percevoir comme des êtres meilleurs et à l'abri du danger. Étant jeunes, et prétextant qu'ils ne fument que depuis peu d'années, ils ont pu croire que les méfaits du tabagisme ne les concernaient tout simplement pas. Bien que la plupart ont reconnu les conséquences néfastes et qu'ils ont pratiquement tous démontré un désir d'arrêter, ils pourraient pour ainsi dire n'en avoir qu'une conscience superficielle qui leur permet de contourner aisément toute dissonance à ce propos.

Par ailleurs, l'absence de dissonance pourrait également prendre sa source dans le fait que les trois groupes ont obtenu un score relativement élevé sur la variable estime de soi. Dans cet ordre d'idée, selon la révision de la théorie de la dissonance de Steele (1988) concernant justement l'affirmation de soi, les gens ayant une estime de soi plus élevée auraient plus de ressources internes afin de contrer l'induction du sentiment de dissonance que les gens ayant une estime de soi plus faible. Considérant également que les participants étaient des étudiants universitaires, donc des gens intellectualisés, il est fort possible qu'ils aient bénéficiés de plus de flexibilité cognitive dans la réduction de la dissonance. Ce facteur pourrait donc être venu jouer un rôle atténuant au point de rendre la dissonance insensible aux mesures utilisées dans cette recherche, la faisant ainsi passer inaperçue.

Par conséquent, il s'avère intéressant de porter attention au déroulement expérimental afin d'en rechercher des explications à l'absence de dissonance dans cette recherche. Deux explications sont possibles : soit la procédure d'induction de dissonance ne fut pas assez contrariante pour soulever une motivation à réduire la dissonance, soit celle-ci n'a pu être détectée au moyen des mesures utilisées.

Dans un premier temps, le moyen utilisé pour activer la dissonance, c'est-à-dire la rédaction d'un essai contre attitudinal, peut ne pas avoir eu l'effet escompté dans le cas présent. Cet essai avait comme thème les diverses raisons qui appuient la

réglementation provinciale limitant le tabagisme. L'effet prévu à l'origine était que les participants, en produisant ainsi à la demande de l'expérimentateur des arguments négatifs concernant le tabagisme, donc incohérents à leur comportement, soient pris au piège de la soumission induite et victimes de dissonance. Une des raisons pouvant élucider le phénomène présent est que ce thème n'aït pas été amplement centré sur le tabagisme du participant lui-même, mais sur le tabagisme d'une société, ce qui aurait eu comme effet de dissoudre la dissonance individuelle et de rendre le contexte ainsi plus tolérable. Cette hypothèse irait ainsi dans le sens de la révision de la théorie de Cooper et Fazio (1984) qui soutiennent que la dissonance n'est pas exacerbée par une incohérence entre deux éléments, mais plutôt par le sentiment de responsabilité personnelle de ses actes.

Il est également possible que les arguments rédigés n'aient tout simplement pas été contradictoires au point de vue du participant ou encore qu'ils aient été davantage en consonance avec d'autres éléments qu'avec leur comportement en tant que tel, comme par exemple leur groupe de référence ou leurs parents et amis. Certains participants ont également pu rationaliser cet acte en invoquant le respect des lois et des non-fumeurs, un des points central des lois étant la limitation du tabagisme dans les endroits publics. Par ailleurs, d'autres ont pu effectuer l'exercice candidement, sans nécessairement y trouver de liens avec leur tabagisme, persévérant à fumer tout en ne voyant rien d'embarrassant à se soumettre aux lois. Bref, une variété de facteurs a pu venir moduler la réaction du

participant lors de la rédaction contre attitudinale et venir interférer avec le processus de soumission induite.

D'un autre côté, il est également possible qu'il y ait bel et bien eu dissonance exacerbée et que ce soient les mesures attitudinales utilisées qui n'aient pas été suffisamment sensibles ou pertinentes. Ces variables portaient sur le désir d'arrêter de fumer, la perception du risque pour la santé, la satisfaction au sujet des lois sur le tabagisme, la perception de la difficulté d'arrêter de fumer et le rôle du gouvernement. Elles avaient été choisies en fonction de leur pertinence dans des recherches précédentes (Gibbons, Eggleston, & Benthin, 1997; Keutzer, 1968) ainsi que par leurs liens thématiques avec la présente recherche et semblaient être les principaux exutoires possibles à la dissonance. Malgré cela, il est concevable que ces variables n'aient pas été assez sensibles pour indiquer une différence significative, ou encore que la dissonance ait emprunté une autre stratégie de réduction de dissonance, stratégie non-envisionnée dans la présente recherche.

Dans le même ordre d'idées, une critique concernant la mesure d'affirmation de soi peut par contre révéler une autre explication plus plausible cette fois-ci de l'absence de dissonance observée. En effet, les recherches précédentes (Steele & Liu, 1983; Steele, 1988; Steele, Spencer & Lynch, 1993) avaient tous impliqué des participants préalablement choisis selon une certaine prédisposition, et les mesures d'affirmation de soi utilisées reflétaient toujours cette prédisposition, ce qui augmentait grandement les

chances des participants d'utiliser ces variables pour s'affirmer. Cette procédure ne fut pas utilisée dans la présente recherche pour des raisons pratiques. Ainsi, il est fort possible que les items employés dans cette recherche ne furent pas suffisamment pertinents pour les participants, de sorte que ceux-ci ne s'y sont pas identifiés et ne les ont donc pas utilisés comme moyen d'affirmation. En tenant compte du possible manque de pertinence et de sensibilité des variables dépendantes attitudinales et d'affirmation de soi, les participants ont pu évacuer la dissonance vécue par une stratégie autre que celles présentées, stratégie qui aurait été pour eux plus efficace, plus disponible.

En définitive, malgré le fait que cette recherche n'ait pu souligner de façon significative un mécanisme particulier de réduction de la dissonance cognitive chez un échantillon de participants fumeurs exposés à la procédure de soumission induite, il permet toutefois d'appuyer le fait que le phénomène de la dissonance est difficile à percevoir et que les individus peuvent prendre différentes stratégies afin de s'en esquiver et de rétablir le confort psychologique associé à l'équilibre cognitif. Du point de vue empirique, l'absence de variation de la dissonance dans cette recherche illustre bien aussi la nécessité d'isoler adéquatement les conditions sous lesquelles un comportement néfaste comme le tabagisme peut s'installer sans nécessairement causer d'inconfort psychologique. Afin d'élargir les connaissances sur la dissonance chez les fumeurs, les recherches futures devront donc mettre l'emphase sur une induction plus personnalisée et efficace de la dissonance tout en ayant les outils appropriés afin d'en mesurer les

effets sur l'équilibre cognitif, que ce soit par l'entremise d'un changement cognitif, comportemental ou par un moyen indirect comme l'affirmation de soi.

Conclusion

Sans toutefois établir de lien entre la dissonance cognitive, le tabagisme et l'affirmation de soi, cette recherche a quand même pu mettre en relief la problématique d'où émergent les objectifs visés au préalable. En effet, certains éléments méritent qu'une attention particulière leur soit portée, puissent-ils éventuellement permettre de mieux orienter les recherches futures sur le tabagisme ou la dissonance cognitive.

Tout d'abord, au niveau du tabagisme, cette recherche n'a pu réussir à lever le voile sur une contradiction chez les fumeurs, à savoir que ceux-ci continuent à fumer tout en étant bien informés des conséquences néfastes de ce comportement. En outre, ils ont tous ou presque démontré la ferme volonté d'arrêter et ont déjà effectué une ou plusieurs tentatives d'arrêt, ce qui aurait dû minimalement, selon la théorie, se répercuter sur leurs attitudes envers le tabagisme, à tout le moins chez les participants qui fument beaucoup. Ce qui ne fut pas le cas. Cette absence de lien, malgré la contradiction criante et avouée des fumeurs, pourrait-elle être expliquée par une évolution des connaissances sociales vis-à-vis le tabagisme? En effet, il est à se demander si les constantes campagnes de promotion et publicités dissuasives n'ont pas eu comme résultante de rendre les attitudes concernant le tabagisme de moins en moins malléables, de sorte qu'elles deviennent graduellement des faits non équivoques au sein de la communauté et non plus des opinions personnelles. Si tel était le cas, les fumeurs ne pourraient plus les modeler à leur guise, et seraient ainsi confrontés à chercher d'autres

exutoires à leur dissonance, si ce n'est d'arrêter tout simplement de fumer devant la pression exercée par la société. Par ailleurs, au point de vue théorique, sans avoir pudémontrer une quantification du ratio de dissonance sur le plan de l'affirmation de soi, cette recherche aura souligné l'importance de bien régir les conditions sous lesquelles la dissonance se manifeste et surtout celles par lesquelles elle s'apaise. La dissonance est un concept qui ne s'observe qu'indirectement, et qui peut emprunter une grande variété de visages. Malgré ce caractère insaisissable, il n'en demeure pas moins qu'elle constitue une source puissante d'explications et surtout d'applications concrètes et utiles qu'il s'avère intéressant de continuer à développer, ne serait-ce que pour aider à abandonner des mauvaises habitudes comme le tabagisme, la mauvaise alimentation ou les conduites sexuelles à risque.

Références

- Adams, J. S., & Rosenbaum, W. B. (1962). The relationship of worker productivity to cognitive dissonance about wage inequities. *Journal of Applied Psychology, 46*, 161-164.
- Aronson, E. (1968). Dissonance theory: Progress and problems. Dans R. P. Abelson, E. Aronson, W. J. McGuire, T. M. Newcomb, M. J. Rosenberg, & P. H. Tannenbaum (Éds), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook*. Chicago: Rand McNally.
- Aronson, E. (1999). Dissonance, hypocrisy and the self-concept. Dans E. Harmon-Jones & J. Mills (Éds.), *Cognitive dissonance : Progress on a pivotal theory in social psychology* (pp. 103-126). Washington, DC: American Psychological Association.
- Aronson, E., & Carlsmith, J. M. (1962). Performance expectancy as a determinant of actual performance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 65*, 178-182.
- 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*, 1636-1638.
- Aronson, E., & Mills, J. (1959). The effect of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 59*, 177-181.
- Aronson, J., Cohen, G., & Nail, P. R. (1999). Self-affirmation theory: An update and appraisal. Dans E. Harmon-Jones & J. Mills (Éds.), *Cognitive dissonance : Progress on a pivotal theory in social psychology* (pp. 127-147). Washington, DC: American Psychological Association.
- Aronson, J., Cooper, J., & Blanton, H. (1995). From dissonance to disidentification : selectivity in the self-affirmation process. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 986-996.
- Axsom, D., & Cooper, J. (1985). Cognitive dissonance and psychotherapy: The role of effort justification in inducing weight loss. *Journal of Experimental Social Psychology, 21*, 149-160.
- Beauvois, J.-L., & Joule, R.-V. (1996). A radical dissonance theory. London: Taylor & Francis.
- Beauvois, J.-L., & Joule, R.-V. (1999). A radical point of view on dissonance theory. Dans E. Harmon-Jones & J. Mills (Éds.), *Cognitive dissonance : Progress on a pivotal theory in social psychology* (pp. 43-70). Washington, DC: American Psychological Association.

- Bem, D. J. (1967). Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. *Psychological Review*, 74, 183-200.
- Bem, D. J. (1972). Self-perception theory. Dans L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 6, pp. 1-62). New York: Academic Press.
- Brehm, J. (1956). Postdecision changes in the desirability of alternatives. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 74, 183-200.
- Brehm, J. W., & Cohen, A. R. (1962). *Explorations in Cognitive Dissonance*. New York: Wiley.
- Clark, R. (1974). The "I can't" resistance to quitting smoking. *International Mental Health Research Newsletter*, 16, 9-10.
- Condiotte, M. M., & Liechtenstein, E. (1981). Self-efficacy and relapse in smoking cessation programs. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 49, 648-658.
- Cooper, J., & Fazio, R. H. (1984). A new look at dissonance theory. Dans L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 17, pp.229-264). Orlando, FL: Academic Press.
- Cooper, J., & Worchel, S. (1970). Role of undesired consequences in arousing cognitive dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 566-571.
- Dietrich, D. M., & Berkowitz, L. (1997). Alleviation of dissonance by engaging in prosocial behavior or receiving ego-enhancing feedback. *Journal of Social Behavior and Personality*, 12, 557-566.
- Festinger, L. (1957). *A Theory of Cognitive Dissonance*. Stanford : Stanford University Press.
- Festinger, L. (1987). *Reflections on Cognitive Dissonance: 30 Years Later*. Communication présentée la 95e Convention annuelle de l'Association Américaine de Psychologie.
- Festinger, L. & Carlsmith, J. M. (1959). Cognitives consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 203-210.
- Festinger, L., Riecken, H. W., & Schachter, S. (1956). *When prophecy fails*. Minneapolis: University of Minnesota Press.

- Frey, D., & Hornung, R. (1978). Smoking and the reduction of cognitive dissonance: A review of pertinent empirical research. *Psychologische Beiträge, 1978, 20*, 251-266.
- Gibbons, F. X., Eggleston, T. J., & Benthin, A. C. (1997). Cognitive reactions to smoking relapse: The reciprocal relation between dissonance and self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*, 184-195.
- Halpern, M. T. (1994). Effect of smoking characteristics on cognitive dissonance in current and former smokers. *Addictive Behaviors, 19*, 209-217.
- Harmon-Jones, E., & Mills, J. (1999). An introduction to cognitive dissonance theory and an overview of current perspectives on the theory. Dans E. Harmon-Jones & J. Mills (Éds.), *Cognitive dissonance : Progress on a pivotal theory in social psychology* (pp. 3-21). Washington, DC: American Psychological Association.
- Johnson, R. E. (1968). Smoking and the reduction of cognitive dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 9*, 260-265.
- Keutzer, C. S. (1968). A measure of cognitive dissonance as a predictor of smoking treatment outcome. *Psychological Reports, 22*, 655-658.
- Kiesler, C. A. (1971). *The psychology of commitment: Experiments linking behavior to belief*. New York: Academic Press.
- Lee, C. (1989). Perceptions of immunity to disease in adult smokers. *Journal of Behavioral Medicine, 12*, 267-277.
- Lo Conte, J. S. (1996). Optimistic risk perceptions and external risk attributions among smokers: Identifying dimensions of risk-minimization and their correlates. *Dissertation Abstracts International: Section B: The Sciences and Engineering, Vol 57*, 1425.
- McMaster, C., & Lee, C. (1991). Cognitive dissonance in tobacco smokers. *Addictive Behaviors, 16*, 349-353.
- Mills, J., Aronson, E., & Robinson, H. (1959). Selectivity in exposure to information. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 59*, 250-253.
- Olshavsky, R. W., & Summers, J. O. (1974). A study of the role of beliefs and intentions in consistency restoration. *Journal of Consumer Research, 1*, 63-70.
- Pallak, M. S., & Pittman, T. S. (1972). General motivational effects of dissonance arousal. *Journal of Personality and Social Psychology, 21*, 349-358.

- Pervin, L. A., & Yatko, R. J. (1965). Cigarette smoking and alternative methods of reducing dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 2*, 30-36.
- Poitou, J. P. (1974). *La dissonance cognitive*. Paris : Librairie Armand Collin.
- Rosenberg, M. (1979). *Conceiving the self*. New York: Basic Books.
- Scher, S. J., & Cooper, J. (1989). Motivational basis of dissonance: The singular role of behavioral consequences. *Journal of Personality and Social Psychology, 56*, 899-906.
- Simon, L., Greenberg, J., & Brehm, J. (1995). Trivialization: The forgotten mode of dissonance reduction. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 247-260.
- Southworth, J. K. (2000). Weight concerns and cigarette smoking: Reason or rationalization? *Dissertation Abstracts International: Section B: The Sciences and Engineering, 60*, 5792.
- Steele, C. M. (1988). The psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. Dans L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 21, pp. 261-302). San Diego, CA: Academic Press.
- Steele, C. M., & Liu, T. J. (1983). Dissonance processes as self-affirmation. *Journal of Personality and Social Psychology, 45*, 5-19.
- Steele, C. M., Southwick, L. L., & Critchlow, B. (1981). Dissonance and alcohol: Drinking your troubles away. *Journal of Personality and Social Psychology, 41*, 831-846.
- Steele, C. M., Spencer, S. J. & Lynch, M. (1993). Self-image resilience and dissonance: The role of affirmational resources. *Journal of Personality and Social Psychology, 64*, 885-896.
- Stone, J. (1999). What exactly have I done? The role of self-attribute accessibility in dissonance. Dans E. Harmon-Jones & J. Mills (Éds.), *Cognitive dissonance : Progress on a pivotal theory in social psychology* (pp. 175-200). Washington, DC: American Psychological Association.
- Stone, J., Aronson, E., Crain, A. L., Winslow, M. P., & Fried, C. B. (1994). Inducing hypocrisy as a means of encouraging young adults to use condoms. *Personality and Social Psychology Bulletin, 20*, 116-128.
- Swinehart, J. W., & Kirsch, J. P. (1966). Smoking: A panel study of beliefs and behavior following the PHS report. *Psychological Reports, 18*, 519-528.

Tagliacozzo, R. (1979). Smokers' self-categorization and the reduction of cognitive dissonance. *Addictive Behaviors*, 4, 393-399.

Tedeschi, J. T., Schlenker, B. R., & Bonoma, T. V. (1971). Cognitive dissonance: Private ratiocination or public spectacle? *American Psychologist*, 26, 685-695.