

Les Théories de la Dissonance Cognitive

ALAIN CLEMENCE (*)

1. INTRODUCTION

En 1957, Festinger proposait une théorie qui évoquait un moyen redoutable d'amener les individus à changer d'attitude. La théorie de la dissonance cognitive expliquait, en effet, comment un sujet induit à réaliser un comportement contraire à ses convictions transforme ses opinions en direction de ce comportement. Ce phénomène de persuasion n'est qu'une illustration de la théorie de Festinger qui vise à rendre compte de façon plus générale des effets de l'inconsistance cognitive. La théorie de la dissonance a généré un nombre considérable de recherches dont les résultats sont souvent étonnants (cf. Wicklund & Brehm, 1976; Beauvois & Joulé, 1981). Par ailleurs, elle a provoqué des débats théoriques et méthodologiques qui ont longtemps occupé une place de choix en psychologie sociale sans compter le fait qu'elle a suscité des modèles d'analyse dans d'autres disciplines (par exemple, dans l'étude des effets de la mobilité sociale, cf. Jackman, 1972) et même certaines applications thérapeutiques. L'objectif de cet article est de présenter brièvement les propositions initiales de la théorie ainsi que les développements et les interprétations alternatives auxquels elle a donné lieu.

(*) Université de Genève, Faculté de Psychologie et des Sciences de l'Education, CH-1227 Carouge-GE, Suisse.

2. LA THEORIE DE LA DISSONANCE DE FESTINGER

Pur Festinger, la dissonance désigne d'abord un état psychologique qui motive l'individu à modifier son univers cognitif. «L'existence de dissonance est psychologiquement inconfortable; de ce fait, elle va motiver la personne à essayer de réduire la dissonance pour atteindre la consonance... Tout en essayant de réduire la dissonance présente, la personne évitera activement des situations et de l'information qui pourraient augmenter la dissonance» (1957, p. 3). La source de la dissonance est interne à l'individu; elle prend son origine dans son économie cognitive. Plus précisément, elle découle d'un certain type de relation entre deux cognitions, entre deux «connaissances ou opinions ou croyances relatives à l'environnement, à soi ou à son comportement» (p. 3) ou plus généralement entre des éléments de connaissance du réel. Lorsque deux éléments de pensée sont pertinents l'un vis-à-vis de l'autre, c'est-à-dire lorsque l'un (appelons-le X) implique psychologiquement l'autre, (appelons-le Y), ils seront dans une relation dissonante si «en les considérant isolément, l'inverse de l'un va découler de l'autre» (p. 5). Autrement dit, un individu éprouvera de la dissonance lorsqu'une cognition non-Y apparaîtra après une cognition X.

La relation entre deux cognitions peut être consonante ou encore non pertinente. Festinger donne peu d'indications pour spécifier la formation d'une de ces relations psychologiques. Il envisage simplement quatre sources principales

$$\text{Tol par rapport à non-Y} = \frac{\text{importance} * \text{nombre des cognitions dissonantes}}{\text{importance} * \text{nombre des cognitions consonantes et dissonantes}}$$

de dissonance: logique (incongruence entre deux pensées ou deux croyances), culturelle (incongruence entre un comportement et une norme), rapport entre spécifique et général (incongruence entre une opinion ou un comportement particuliers et une série d'opinions ou de comportements), rapport entre expérience passée et expérience présente (incongruence entre une attente et un fait). L'individu, qui se trouve dans l'une de ces situations, doit donc, pour Festinger, se sentir dans un état désagréable, dans un état de dissonance, et, par conséquent, il va tenter de les éviter. Dans certaines conditions, il ne pourra y échapper; il devrait alors essayer de supprimer, ou du moins de réduire la dissonance créée.

L'amplitude de la tension dissonante va dépendre de l'importance des cognitions en présence, de la valeur qu'elles représentent pour le sujet, et du nombre de cognitions consonantes ou dissonantes en présence. Le taux de dissonance, correspondant à la réduire, peut être formulé par l'Equation 1.

La réduction de la dissonance peut s'effectuer par la modification d'un élément cognitif dissonant, en le changeant de façon à le rendre consonant, en diminuant son importance ou en l'éliminant. Cette forme de réduction peut toutefois se heurter à la résistance au changement des cognitions, en particulier lorsqu'elles sont relatives à l'environnement physique. La possibilité de les modifier va finalement dépendre de la résistance de la cognition dissonante la plus faible. Lorsque cette résistance est trop importante, la réduction de la dissonance va se réaliser par l'addition de cognitions nouvelles, consonantes. La combinaison de ces deux formes de réduction de dissonance peut aussi être envisagée.

Il faut noter que la théorie de la dissonance cognitive représente un déplacement dans la

pensée festingérienne vers un niveau d'explication interne au sujet. Si la comparaison sociale, un modèle théorique proposé par cet auteur en 1954, est de l'ordre des rapports inter-individuels — du moins dans ses effets — la dissonance cognitive se situe dans un cadre strictement intra-individuel (cf. Doise, 1982). Cette progression est encore plus nette, si on la réfère aux travaux de Lewin, dont Festinger a été l'élève. On peut rapprocher le phénomène de dissonance du changement tel qu'il est conçu par Lewin (1959). Ce dernier, en étudiant comment un groupe est entraîné à modifier ses goûts alimentaires, ne rend pas compte du changement par le biais d'une tension interne aux individus, mais par le rapport de force entre, d'une part, les «connaissances» portées par le groupe et, d'autre part, les pratiques réalisées volontairement par le même groupe. Ce conflit permet le «dégel» et le déplacement des habitudes antérieures.

Il faut remarquer que les thèses de Festinger s'inscrivent dans un contexte social où le sujet est conçu comme son propre régulateur, le conflit social étant occulté ou transposé à un niveau psychologique.¹ Ce n'est pas par hasard que la théorie de la dissonance cognitive est considérée comme socialement pertinente dans l'analyse de processus tels que la valorisation des opinions choisies ou des résultats consécutifs à l'effort (Festinger & Aronson, 1960) et, plus généralement, de l'intériorisation des normes sociales (Aronson & Carlsmith, 1963) et de la reproduction idéologique (Beauvois & Joulé, 1981). A ce titre, elle est très proche des théories de la congruence (par exemple, la théorie de l'équilibre formulée par Heider, 1946, ou celle de la congruence des attitudes élaborée par Osgood

¹ Il s'agit bien évidemment d'une caractérisation rapide du contexte dans lequel sont produits plusieurs modèles centrés sur l'équilibre.

& Tannenbaum, 1955; à ce sujet cf. Zajonc, 1968) qui foisonnent vers la fin des années 50. Elle s'en démarque sur un point: dans le cadre de la dissonance cognitive, les relations entre cognitions ne dépendent pas de critères logiques, «scientifiques», que l'individu appliquerait sur l'information de façon à rendre ou la garder congruente, équilibrée. L'individu ne se conforme pas sur la base d'une analyse cognitive mais parce qu'il est mû par un besoin (cf. Wicklund & Frey, 1981). L'illustration la plus évidente de cet aspect réside dans les propositions de Festinger sur la résolution de dissonance. Les individus ne seraient-ils pas amenés à aimer ce qu'ils font surtout lorsque leurs actes leur demande de l'effort, de la peine, de la difficulté?

2.1. *Quelques illustrations empiriques de la théorie de Festinger*

De par leur forme, à la fois simple et générale, les propositions de Festinger vont rapidement donner lieu à un grand nombre de recherches empiriques. En 1960, Festinger et Aronson insistent sur l'apport de la théorie de la dissonance cognitive à l'explication d'un certain nombre de processus sociaux. La plupart des travaux recensés sont des expériences conduites dans un laboratoire ou en milieu naturel. Il est bien évident que certaines limites sont inhérentes à ce genre de recherches: le plus souvent, les sujets sont des étudiants universitaires et les mises en scène expérimentales souffrent parfois d'une extrême simplification de situations sociales complexes. En revanche, elles permettent d'étudier précisément les effets spécifiques de diverses variables en comparant les réactions des individus insérés dans des places contrastés (par exemple, comme on le verra, dans une position de «libre choix» ou au contraire «d'absence de choix»). Présentons rapidement trois ensembles d'illustrations expérimentales du phénomène de dissonance.

Le premier concerne les conséquences liées à une prise de décision. Brehm (1956) en avait donnée une illustration expérimentale dans le cadre du choix entre deux termes d'une alternative d'importance similaire. Dans cette expérience, qui montre que lorsqu'un sujet choisit un objet parmi deux qu'ils trouvent très attrayants,

il valorise l'objet choisi au détriment de l'autre, Brehm aborde un élément important des conditions de création de la dissonance, celui qui se réfère à la liberté de choisir. Il revient plus longuement sur cette question dans la revue de travaux qu'il publie avec Cohen en 1962, en introduisant la notion de volition pour spécifier la fonction d'implication du libre choix dans la réalisation d'une tâche. La définition de ce terme reste floue; selon Zajonc (1968, p. 367) il désignerait «le sentiment individuel de responsabilité, de contrôle et de choix qui intervient lorsqu'un individu prend une décision.» Même si la formulation de Brehm et Cohen, en ce qui concerne le choix et l'engagement, reste intuitive, descriptive, elle permet de mettre en évidence la fonction essentielle de la prise de décision dans la production du phénomène de dissonance. Elle permet aussi d'interpréter de façon plus convaincante des expériences manipulant la justification ou même l'incitation à accomplir une tâche désagréable. Dans les situations de faible justification (Rabbie, Brehm & Cohen, 1959) ou d'incitation financière légère (Festinger & Carlsmith, 1959; Cohen, 1962), l'individu ne peut rejeter sur l'extérieur la source de sa décision, ce qui l'oblige à la justifier.

La seconde illustration concerne un ensemble d'expériences que Festinger et Aronson qualifient «d'interaction de groupe». Aronson et Mills (1959), par exemple, étudient l'effet de l'initiation pour entrer dans un groupe (pratique qui était courante dans les milieux universitaires américains), effet qui va dans le sens d'une meilleure évaluation du groupe à mesure que l'initiation devient plus rigoureuse. Un autre exemple de ces travaux est donné par Zimbardo (1960). Cet auteur montre, d'une part, que plus un sujet est impliqué par une opinion, plus il aura tendance à la modifier en direction de celle d'une personne qu'il aime bien et, d'autre part, que plus l'opinion sera éloignée de cette personne, plus le changement sera grand.

Comme illustration du troisième ensemble de recherches, il faut citer l'expérience de Festinger et Carlsmith (1971) qui inaugure toute une série de travaux sur ce qu'il est convenu d'appeler «l'accord forcé».² Les hypothèses de cette

² Par «accord forcé», on désigne une situation dans laquelle un individu est amené à accepter volontaire-

recherche étaient que: «si une personne est induite à faire ou à dire quelque chose qui est contraire à son opinion privée, elle aura tendance à changer son opinion de manière à la faire correspondre avec ce qu'elle a fait ou dit» et «plus la pression utilisée pour susciter le comportement effectif est forte, plus cette tendance est faible» (1971, p. 148). Pour les tester, les auteurs ont mené une expérience dans laquelle, les sujets étaient invités à décrire de façon positive une tâche longue et ennuyeuse qu'ils venaient de réaliser. Pour ce faire, ils se voyaient offrir une rémunération faible, dans une condition, et une rémunération importante, dans une autre. Les résultats de l'expérience confirment les prédictions: plus la pression financière est grande, moins les sujets accordent leur opinion finale avec leur comportement verbal.

On peut considérer ces expériences comme des illustrations classiques des principaux paradigmes de la théorie. De nombreuses variantes ont été élaborées sur leurs modèles, comme l'attestent les ouvrages qui dressent un bilan des travaux sur la dissonance cognitive (Brehm & Cohen, 1962; Feldman, 1966; Aronson, 1969; Wicklund & Brehm, 1976; Aronson, 1980; Cooper & Fazio, 1984).

Par ailleurs, on relèvera l'éclairage pertinent que ces travaux jettent sur des situations courantes de la vie sociale. Pensons aux moments dans lesquels nous devons choisir entre deux (ou plusieurs) objets ou activités et aux conséquences que la décision prise exerce sur notre appréciation des termes de l'alternative: ne sommes-nous pas alors presque toujours convaincus d'avoir effectué le «bon choix» alors que les termes de l'alternative nous paraissaient aussi attrayants l'un que l'autre avant la décision? Pensons également aux fonctions souvent implicites des rites initiatiques qui se traduisent souvent par une plus grande adhésion des sujets de l'initiation aux normes et aux valeurs d'un groupe social. Whiting, Kluckhohn et Anthony (1969) analysent les cérémonies d'initiation à la puberté dans diverses sociétés en concluant que «le rituel

initiatique intervient pour conditionner le comportement du garçon et son attitude envers l'autorité masculine, accentuant en même temps les avantages qu'il y a à devenir membre de la communauté masculine grâce à l'initiation» (p. 66). Pensons enfin aux nombreuses occasions qui nous amènent, avec notre assentiment, à tenir un discours, participer à une action ou simplement manger un plat, qui heurtent nos opinions, nos valeurs ou nos goûts: qui peut nier que ce genre de comportement «librement consenti» ne l'a pas insidieusement conduit à trouver finalement le discours, l'action ou le plat, assez conformes à ses opinions, ses valeurs ou ses goûts?

2.2. *Problèmes posés par la théorie de Festinger*

La théorie de Festinger sera d'autant plus discutée qu'elle heurte une idée fortement ancrée, non seulement dans la vie quotidienne, mais aussi chez les behavioristes, pour qui la loi de l'effet fait figure de loi d'airain. C'est donc du courant behavioriste que va venir la contestation la plus systématique des thèses de Festinger,³ avec les tentatives de réinterpréter les résultats du phénomène de la dissonance dans le cadre du renforcement (cf. par exemple Chapanis & Chapanis, 1964; Janis & Gilmore, 1965; Rosenberg, 1966). Les premières attaques seront principalement d'ordre méthodologique. Comme le dit Moscovici (1972, p. 44ss), plutôt que de se concentrer sur la base conceptuelle d'une découverte théorique apparemment très fertile, la plupart des chercheurs se sont focalisés sur les imperfections des dispositifs expérimentaux pour réfuter la théorie. Pour cette raison, il n'est guère utile de s'arrêter longuement sur cette controverse.

Toutefois cette controverse est probablement à l'origine des travaux qui foisonnent à la fin des années 60, une période qui se caractérise par la multiplication des versions de la théorie

ment de réaliser un acte avec lequel il est en désaccord (écrire un texte contraire à ses idées, effectuer une tâche très pénible inutilement par exemples). Cet accord est «forcé» dans le sens où les individus ne peuvent, en fait, que difficilement refuser la requête qu'il leur faite.

³ Comme le rappellent Beauvois et Joulé (1981, p. 69), le premier auteur à critiquer la théorie de la dissonance est Bruner (1957). Pour celui-ci, Festinger négligeait par trop le rôle des cognitions dans la détermination des comportements.

de la dissonance cognitive et des tentatives de réinterprétations.

En 1968, paraît un ouvrage imposant, *Theories of cognitive consistency: a sourcebook*. La dissonance y occupe une large place tant par les interventions de ses défenseurs que par celles de ses détracteurs. Sans revenir sur les différentes contributions, qui présentent un point de vue sur la consistance cognitive, il faut noter que cet ouvrage marque probablement l'apogée de ces théories. La même année paraît, d'ailleurs, un important bilan de Zajonc sur le même sujet. Apogée mais aussi confusion: dans les deux textes, la théorie de la dissonance est ramenée à une «simple» théorie de la consistance cognitive; elle semble perdre ce qui en faisait son originalité et sa puissance créatrice. C'est dans cette conjoncture que commence une ère de controverses avec l'émergence de plusieurs versions théoriques de la dissonance allant de pair avec la reconnaissance de son statut spécifique dans le cadre de la consistance cognitive.

3. LA PERSPECTIVE D'ARONSON

Aronson est l'un des défenseurs les plus tenaces de la théorie de la dissonance cognitive. L'originalité de cet auteur réside dans son questionnement de la relation entre cognitions, relation qu'il réfère à l'image de Soi, ou plutôt aux connaissances relatives au Soi, à la conception de Soi. Pour lui (Aronson, 1969, 1980), l'image de Soi doit être considérée comme la cognition génératrice du phénomène: «si la dissonance existe, c'est parce que le comportement d'un individu est inconsistant avec l'idée qu'il a de lui-même» (1969, p. 27).

La prépondérance accordée au Soi, à l'identité personnelle des sujets, donne à cette perspective une coloration très psychologique. Mais Aronson rompt avec l'idée que les cognitions ne sont que de simples reflets du réel pour en faire des notions que l'individu construit selon une certaine représentation de lui-même qu'il essaie de préserver. «La théorie de la dissonance ne repose pas sur le postulat que l'homme est un animal rationnel mais qu'il est plutôt un animal rationalisant, c'est-à-dire qui tente d'apparaître rationnel à la fois pour les autres et pour lui-même» (1969, p. 3). Dans ce sens, la dissonance

est radicalement différente de la non consistance. Elle renvoie davantage à la violation de valeurs personnelles. Aronson constate ainsi que les individus peuvent être différenciés selon trois critères face à la dissonance: par leur capacité à la tolérer, par leur préférence dans le mode de réduction, et, parce que ce qui est dissonant pour une personne ne l'est pas forcément pour une autre.

Comme il l'avait précédemment suggéré, (Aronson, 1966), la dissonance ne produit ses effets que pour les individus ayant une image de Soi positive («high self-concept»). Si quelqu'un se considère comme un «schnook» (1969), pp. 27-28), il ne ressentira pas de dissonance à faire ou dire des choses embarrassantes. Ce ne sont pas les cognitions «je crois que cette tâche est ennuyeuse» et «j'ai dit à quelqu'un qu'elle était intéressante» qui créent de la dissonance mais les cognitions «je suis un homme honnête et raisonnable» et «j'ai menti à quelqu'un; je lui ai dit de croire quelque chose qui est faux; il va penser que je le crois vraiment et je ne pourrai pas m'expliquer parce que je ne le reverrai probablement jamais». Le lieu de pertinence de la théorie est donc constitué par les situations dans lesquelles le Soi est supposé correspondre à un individu honnête, raisonnable, etc., permettant de supposer qu'il a des attentes logiques et claires.

On pourrait considérer que, d'une certaine manière, Aronson aborde le phénomène de dissonance dans une perspective psychologique «différentielle»: l'individu rationaliserait non pas les évaluations qu'impliquent ses actes mais plutôt les caractéristiques psychologiques que ceux-ci supposent. La conséquence d'une telle position est que le phénomène va dépendre des variations de la conception du Soi. Peut-être est-ce pour cette raison que la version aronsonnienne est souvent présentée comme une perspective «laxiste» qui ouvre la porte à une fusion de la théorie de la dissonance avec/dans une théorie plus générale axée sur le Soi. Il faut pourtant reconnaître que cet auteur, outre son importante contribution au développement de nouveaux paradigmes expérimentaux, ouvre une voie en direction d'une approche psychosociologique. Dans quelques textes (1969, 1980), il envisage une modulation du phénomène en fonction des expériences et des appartenances

culturelles des sujets, modulation sur laquelle je reviendrai.

4. LE POIDS DE L'EMPIRIE: WICKLUND ET BREHM

L'ouvrage que publient Wicklund et Brehm en 1976 dresse une liste impressionnante des travaux sur la dissonance réalisés dans les domaines les plus divers. Ce bilan montre que la théorie de Festinger a tenu ses promesses quant à sa potentialité à nourrir les investigations les plus originales. Cela étant, on ne trouve pas dans cet ouvrage de propositions véritablement nouvelles concernant l'explication du phénomène si ce n'est l'insistance et, parfois, l'embarras avec lesquels les auteurs traitent de la question de l'implication du sujet, question qui tracassait déjà Brehm dans un travail antérieur (Brehm & Cohen, 1962). Voyons comment ce problème est posé. Wicklund et Brehm envisagent l'implication à travers la notion de responsabilité (psychologique). Ils la définissent de la façon suivante: «Un sentiment de responsabilité personnelle peut être créé de différentes manières mais généralement les éléments de choix et de prévisibilité sont nécessaires. Dans le cas où une personne suppose («understands the possibility») que ses actions peuvent impliquer des cognitions dissonantes et que cette personne agit librement, sans imposition de contrainte, cela va engendrer alors le sentiment d'être personnellement responsable de la création des cognitions dissonantes. Sans responsabilité personnelle, les éléments dissonants sont psychologiquement non pertinents pour l'individu» (1976, p. 7). Pour ces auteurs, le degré de coercition exercé sur le sujet pour lui faire accomplir des tâches coûteuses acquiert une très grande importance dans la création de la dissonance et la détermination de son taux (p. 25). Le sentiment de responsabilité en découle directement mais il dépend également de la prévisibilité des conséquences. Ils distinguent les effets d'une action dont le sujet ne peut prévoir les conséquences, effets produisant un impact psychologique non cognitif (comme la peur, la surprise,...), des effets d'une action dont l'aboutissement est connu, qui créent un impact psychologique propre à la dissonance cognitive.

Dans la première situation, contrairement à la seconde, la responsabilité du sujet ne serait pas en cause. Wicklund et Brehm notent toutefois que le sentiment de responsabilité pourrait être activé dans le cas où l'individu, n'ayant pas prévu les conséquences d'un acte, impute ces conséquences à ses capacités.

Dans l'ensemble, les propos de Wicklund et Brehm sont guidés par le classement d'un important matériel empirique qui permet aux auteurs de repérer les conditions qui favorisent ou entravent l'apparition de dissonance. Le travail théorique des auteurs consiste principalement à spécifier la nature de ces conditions. Il faut noter la difficulté qu'ils rencontrent à aller au-delà de la description des circonstances. Preuve en est le recours à la notion de responsabilité dont la définition reste vague même si dans l'ouvrage de 1976 elle est référée à quelques travaux sur l'attribution.

Les deux perspectives évoquées ci-dessous me semble bien illustrer l'évolution de la théorie. D'un côté, nous trouvons l'orientation d'Aronson, qui la fait converger vers une théorie plus générale de l'image de Soi (cf. Greenwald & Ronis, 1978); d'un autre côté, nous avons une perspective (peut-être plus fidèle à Festinger) qui déborde le cadre de la dissonance pour y intégrer des notions puisées dans un autre domaine. Il y a là l'indice d'une dérive qui va de pair avec la perte de spécificité de la théorie de la dissonance cognitive. Une illustration de l'accentuation de ce processus est la perspective adoptée par Cooper et Fazio.

5. LE «NEW LOOK» DE COOPER ET FAZIO

Première remarque à propos de la version proposée par Cooper et Fazio (1984): à la simplicité de la formulation originale de la théorie s'est substitué un modèle complexe qui décompose le phénomène en plusieurs séquences. Ces deux auteurs considèrent que les propositions de Festinger sont insuffisantes pour rendre compte des multiples travaux qu'elles ont suscités. Ils proposent de distinguer plusieurs paliers dans le processus de création et de réduction de la dissonance. D'abord ils séparent deux moments, celui de l'éveil de l'état de dissonance et celui, consécutif à l'éveil, de

l'impulsion motivante suscitée par la dissonance. L'éveil, conçu comme un état psychique générique, est produit par un comportement, support d'éléments cognitifs résistants et d'effets psychologiques désagréables. La dissonance est créée par la production de conséquences négatives que le sujet perçoit a priori comme le résultat d'une conduite dont il est la cause, l'origine. Le moment de l'éveil se traduit par une double attribution de causalité, celle des effets à l'acte et celle de l'acte au sujet. La motivation dissonante, c'est-à-dire l'impulsion à réduire la dissonance créée, n'opère que lorsque le sujet donne à l'éveil un statut cognitif correct. Il peut en effet l'attribuer par erreur à une circonstance extérieure et dégager ainsi sa responsabilité; il peut également le confondre avec un état émotionnel produit par des facteurs étrangers à l'acte. «La motivation dissonante apparaît seulement lorsque l'individu nomme son état d'éveil négativement et l'attribue au fait qu'il a librement produit des conséquences désagréables» (p. 256).

Le changement d'attitude sert moins à rendre cohérentes attitudes et conduites qu'à modifier une perception des conséquences dans un sens plus agréable. Cette perspective permet aux auteurs d'envisager d'autres moyens de réduire la dissonance que le changement attitudinal, comme la dévalorisation d'éléments du cadre situationnel dans lequel le sujet est tenu d'effectuer un acte coûteux.

Le découpage du processus que Cooper et Fazio proposent me paraît pertinent d'un point de vue descriptif. Sans véritablement constituer une perspective théorique nouvelle, il rend compte de la plupart des recherches empiriques en offrant une grille de lecture qui articule les différents éléments temporels du phénomène. Il est aussi intéressant d'un autre point de vue, celui de l'histoire de la théorie. Il confirme le glissement de la perspective vers l'attribution. Si les auteurs gardent le noyau dur de la théorie de la dissonance (le changement est provoqué par un état de tension désagréable consécutif à la réalisation d'un acte dissonant). Ils le placent dans un «jeu complexe d'attributions» (p. 261, cf. aussi Zanna & Cooper, 1976) qui devient le ressort explicatif essentiel du processus. L'impulsion motivante est alors moins l'effet de la contradiction psychologique entre

deux cognitions que l'auto-attribution de la cause d'une conduite dissonante. Dans cette conception, le comportement impliquerait moins une cognition en porte-à-faux avec les cognitions initiales du sujet (ou inversement) mais il serait plutôt producteur d'effets négatifs. Le phénomène de dissonance est en quelque sorte un aspect particulier de l'activité inférentielle des individus: il est expliqué comme un effet de l'attribution (correcte ou erronée) d'un état de tension désagréable. Importante de par son caractère systématique, une telle perspective me semble davantage relever de la problématique de l'attribution des émotions que des propositions initiales de Festinger.

On peut penser, et c'est dans ce sens que je l'envisagerai, que certaines interprétations alternatives du phénomène de dissonance ont contribué au déplacement théorique effectué par Cooper et Fazio. Avant de donner un aperçu de cette question, je présenterai rapidement une version de la théorie de la dissonance qui est présentée comme un retour aux thèses originales de Festinger.

6. LA CONCEPTION «RADICALE» DE BEAUVOIS ET JOULÉ

Beauvois et Joulé (1981, 1982, cf. aussi Joulé, 1986), axent leur discussion de la théorie de la dissonance sur une analyse rigoureuse du taux de dissonance. Pour ces auteurs, la pierre angulaire du phénomène est l'émission d'une conduite qui va générer une rationalisation idéologique lorsque, relativement à cette conduite, les cognitions dissonantes sont supérieures aux cognitions consonantes. Sur cette base ils tracent une ligne de démarcation claire entre les théories de la consistance cognitive, qui rendent compte de la cohérence idéologique, et la théorie de la dissonance, qui porte sur la primauté des actes sur les idées. Dans les premières, ce serait un sujet analyste qui est à l'oeuvre alors que dans la seconde ce serait un «acteur».

Après avoir repris les propositions de Festinger sur les relations entre cognitions, Beauvois et Joulé précisent les conditions qui conduisent un individu à rationaliser ses actes. Ils se fondent sur la théorie de l'engagement de Kiesler (1971) pour affirmer que la disso-

nance ne se produit que lorsqu'un sujet est amené à tenir «un comportement public, irrévocable, non gratuit et librement décidé» (1981, p. 96).

Tel qu'il est conceptualisé par Kiesler, l'engagement découle de la réalisation d'un comportement dans des circonstances qui conduisent l'individu à se représenter comme producteur de ce comportement. Beauvois et Joulé vont plus loin; pour eux, les individus ne s'engagent pas à la suite d'une lecture des circonstances, lecture qui les amènerait à attribuer l'origine de leur comportement à eux-mêmes, mais ils sont engagés par un comportement auquel les circonstances ont conféré cette propriété (engageante). Une telle position suppose deux fonctionnements différents du sujet, l'un relatif au registre comportemental, l'autre relatif au registre idéologique. Et les auteurs ajoutent quant au rapport entre ces deux logiques: «Même lorsqu'un individu dit ce qu'il pense, même lorsqu'il agit comme ses opinions le donneraient à prédire, la logique des actes (engagement) n'est pas celle de l'idéologie et celle-ci reste encore soumise à celle-là (rationalisation)» (1981, p. 141).

Les propositions de Beauvois et Joulé débordent le cadre de la dissonance cognitive et visent à proposer une explication de l'efficacité du pouvoir à distiller et à reproduire son idéologie. Elles se veulent matérialistes dans le sens où ce sont les pratiques (individuelles) qui seraient génératrices des attitudes ou mieux des «complexes idéologiques plus ou moins structurés, plus ou moins cohérents, plus ou moins définis» (1981, p. 17) que les individus associent aux objets.

Cet exposé très schématique des travaux de Beauvois et Joulé met en exergue l'importance que les auteurs ont donnée aux actes dans le processus de rationalisation issu d'un état de dissonance. Une telle conception est singulièrement différente de celle d'Aronson, pour qui c'est l'image de Soi qui est centrale.

7. DE QUELQUES INTERPRETATIONS ALTERNATIVES

7.1. *La critique d'un behavioriste radical*

Se situant explicitement sur une position

«behavioriste radical», Bem (1965, 1967, 1972a) fonde son analyse du phénomène de dissonance sur une proposition centrale de la théorie de l'auto-perception: «Les individus attribuent leurs croyances, leurs attitudes et leurs états internes à eux-même, partiellement en les inférant des observations de leur propre comportement et/ou des circonstances dans lesquelles il se produit» (1972b, p. 213). On déduit aisément de cette proposition que les attitudes manifestées par les sujets vont constituer des réponses au comportement, réponses qui varieront selon les conditions dans lesquelles les sujets ont agi. Par conséquent, le changement de ces attitudes n'est pas expliqué par l'impulsion motivante que constitue la dissonance entre cognitions, il n'est plus un moyen pour réduire une tension, mais l'inférence d'une information relative à Soi à partir d'un comportement manifeste.

Pour Bem, les cognitions, de façon générale, doivent être considérées comme des variables dépendantes et les comportements comme des variables indépendantes. «Les comportements instrumentaux, les réponses consommatoires et physiologiques (réelles ou falsifiées) doivent être vues comme des antécédents ou les variables indépendantes, les stimuli desquels les attributions à soi de croyances, attitudes ou sentiments peuvent être partiellement inférées par les individus» (1972b, p. 217). Son interprétation s'appuie sur une revue des travaux portant sur le paradigme de la «tâche ennuyeuse (cf. Weick, 1967). Il met en évidence que les résultats ne confirment pas toujours les prédictions de la théorie de la dissonance; l'attrait pour une tâche sans intérêt n'augmenterait pas nécessairement avec une élévation des efforts requis pour effectuer cette tâche. A partir de ces observations, Bem imagine un plan expérimental original susceptible de vérifier ses propositions: la «simulation interpersonnelle». Le fondement de ce modèle expérimental découle directement de la conception qu'un acteur se comporte comme un observateur pour élaborer des connaissances sur lui-même ou sur autrui; la procédure consiste à demander aux sujets de jouer aux psychologues et de prédire les réponses de sujets expérimentaux sur la base d'informations concernant les conditions expérimentales. Les quelques résultats obtenus en suivant cette procédure ne sont pas toujours concluants (cf.

notamment Wicklund et Brehm, 1976, p. 261ss) et ce genre d'expériences ne connaîtra guère de succès.

La faiblesse de l'interprétation de Bem est qu'elle conduit à des prédictions similaires à celles de la théorie de la dissonance. Preuve en est une expérience de Bem et McConnell (1970) élaborée selon un plan classique d'«accord forcé» avec la manipulation de la situation «avec» versus «sans choix».⁴

Cette recherche aboutit à des résultats conformes à la dissonance mais les auteurs mettent en évidence le fait que les sujets en condition «sans choix» se souviennent de leur opinion antérieure à l'essai contre-attitudinal alors que ceux de la condition «avec choix» l'ont oubliée. Pour Bem, ce résultat confirme son interprétation: l'attitude finale des sujets est déduite des circonstances dans lesquelles ils ont agi. Lorsqu'ils ont eu la possibilité de choisir le comportement effectué, ils en déduisent que ce comportement est conforme à leurs idées, et ils oublient leurs opinions initiales, alors que s'ils n'ont pas eu la possibilité de choisir, ils conservent leurs attitudes préliminaires, le comportement ne pouvant refléter leurs états internes. Mais on peut remarquer que ces résultats sont aussi facilement interprétables dans le cadre de la dissonance cognitive que dans celui de l'auto-perception.

L'interprétation de Nuttin (1972, 1975) est comparable à celle de Bem. Cet auteur, qui a exploré de nombreuses variantes du paradigme de l'«accord forcé» (cf. Nuttin, 1975) propose une explication en termes de «contagion de réponse». Pour lui, le changement d'attitude est dû au caractère inhabituel des circonstances dans lesquelles le sujet est amené à tenir un plaidoyer contre-attitudinal. Désarçonné, le sujet inférait son attitude de l'acte qu'il vient de réaliser. Pour Nuttin, comme pour Bem, ce sont les circonstances et les actes qui permettent (partiellement) la connaissance des états internes comme les sentiments, les opinions ou les attitudes.

⁴ Les expériences sur l'«accord forcé» mettent généralement en oeuvre une situation dans laquelle il est demandé explicitement au sujet s'il est d'accord ou non (situation «avec choix») de réaliser la tâche et une situation dans laquelle cette possibilité de choisir n'est pas évoquée (situation «sans choix»).

Une limite des explications que je viens de présenter rapidement réside dans le fait qu'elles ne parviennent pas à proposer une véritable alternative à la théorie de la dissonance. Prendre parti pour l'une ou pour l'autre dépend, en fin de compte, des conceptions que l'on se fait du sujet. Certains auteurs vont tenter de clarifier le débat en se centrant sur la question du rapport entre les connaissances de l'attitude initiale et du comportement (par exemple Snyder & Ebbesen, 1972; Fazio, Zanna & Cooper, 1977) sans vraiment mettre fin au débat (cf. Greenwald, 1975). L'évolution des recherches est plutôt caractérisée par la pénétration de plus en plus nette de notions issues de la théorie de l'attribution dans le cadre de la dissonance cognitive par le biais notamment des «erreurs d'attribution». Remarquons également que les recherches empiriques sont de plus en plus complexes, ce qui semble avoir comme effet principal d'obscurcir le débat théorique.

Sur cette toile de fond controversée, la théorie de la dissonance cognitive retient l'attention de Poitou (1974) qui en propose une exposition critique aux lecteurs français.

7.2. La dissonance est-elle un effet idéologique?

A partir de la distinction entre situation «avec choix» et situation «sans choix», Poitou propose une autre interprétation du phénomène. Pour lui, le changement d'attitude observé dans les situations «avec choix» est produit par une norme de cohérence entre conduite et conviction que l'expérimentateur induit à travers l'utilisation «d'un dispositif expérimental, qui prend appui sur l'illusion d'autonomie du sujet pour lui faire assumer la responsabilité d'un acte qui lui est en fait imposé» (p. 68).

Dans une situation «sans choix», le sujet conserve ses opinions, il les dissocie de son acte pour préserver son autonomie. Poitou en conclut que «le rapport contradictoire entre conviction et conduite n'est pas déterminant en soi. Il ne l'est que par rapport à une règle extérieure au sujet» (p. 70). Pour cet auteur, qui se centre autant sur la situation productrice de changement que sur celle qui n'en amène pas, la dissonance est un processus idéologique qui «marche» dans le cadre abstrait d'un laboratoire parce que

les sujets sont induits à se référer à une norme sociale centrale des sociétés libérales: la préservation de la liberté individuelle. Dans un cadre expérimental, cette liberté qui s'exerce face à l'expérimentateur amène les sujets à associer conduite et opinion lorsque l'expérimentateur leur donne le choix (illusoire) et à les dissocier lorsque ce choix n'est pas évoqué.

La thèse de Poitou a reçu un accueil plutôt mitigé, probablement de par la difficulté qu'elle pose au niveau de son opérationnalisation. Par ailleurs, peut se demander si la critique de Poitou ne constitue pas un nouvel habillage d'un vieux problème, celui des demandes implicites propres au cadre expérimental, problème évoqué notamment par Rosenberg (1966, par exemple) ou Silverman (1968) pour ce qui est du phénomène de dissonance.

7.3. Situation expérimentale et présentation de soi

Les interprétations fondées sur l'analyse du cadre expérimental semblent connaître un nouveau développement. Preuve en est l'essor que connaissent les théories de la «gestion des impressions» («impression management»). Dans cette perspective, différents auteurs (Tedeschi, Schlenker & Bonoma, 1971; Schlenker, 1980; Tedeschi & Rosenfeld, 1981) contestent les propositions théoriques de la dissonance cognitive pour rendre compte du changement d'attitude consécutif à l'accord forcé. Ils constatent d'abord que le sujet change moins qu'il ne modère son attitude initiale. Cette modération est considérée comme étant «le seul moyen par lequel le sujet peut dénier toute responsabilité» (Gaes, Kalle & Tedeschi, 1978, p. 494) à un acte qui a pour lui des conséquences morales négatives. Dans ce sens, la réponse finale du sujet, n'est pas sincère mais elle lui permet de rétablir une identité (morale) menacée. Les auteurs en concluent que l'attitude privée du sujet s'est pas modifiée.

La perspective de Tedeschi et de ses collègues bénéficie de l'importance prise par les questions relatives au Soi et à l'auto-attribution en psychologie sociale et dans le cadre même de la dissonance (cf. par exemple Hales, 1985; Wegner & Vallacher, 1980). De ce fait, la ligne de démarcation entre des interprétations qui se réclament

de la théorie de la dissonance et celles qui se profilent dans des espaces théoriques alternatifs, s'estompe au moins partiellement. Ainsi, Schlenker (1982) analyse le phénomène de dissonance en termes de «gestion de l'image de soi» comme une protection de l'identité positive face à un autrui. Cette analyse est proche de la conception plus «orthodoxe» d'Aronson et des travaux sur l'estime de soi (cf. par exemple Malewski, 1971). De même, l'interprétation de Tedeschi et Rosenfeld (1981) peut être comparée à la perspective de Bramel (1968) centrée sur la notion d'anxiété sociale. Nous aurons l'occasion par la suite de souligner d'autres parallélismes entre des explications a priori «concurrentes».

8. QUELQUES QUESTIONS EN SUSPENS

La progression des travaux théoriques après les années 60 est marquée par deux tendances principales. La première tendance concerne l'émergence d'explications alternatives se référant au champ de l'attribution et la pénétration de ces explications au sein de certaines versions de la théorie de la dissonance. On peut voir ce mouvement à l'oeuvre dans la façon de traiter les conditions nécessaires à la création de dissonance. Selon la perspective théorique privilégiée par les auteurs, ces conditions ont pour fonction d'engager le sujet, de le responsabiliser, de le rendre conscient des conséquences de son acte, d'accroître la visibilité de cet acte, etc. La réflexion menée sur ce point va donner lieu à un ensemble de recherches sur l'auto-attribution. Du fait que Festinger n'avait que peu abordé cet aspect, on pourrait admettre qu'il constitue une extension de sa théorie initiale. Le recours au domaine de l'attribution est encore plus fréquent pour caractériser l'état de dissonance (cf. Zanna & Cooper, 1976; Wicklund & Frey, 1981). La dimension motivationnelle hante les tenants de la théorie. Après des essais peu convaincants de mesures directs (cf. Cooper & Fazio, 1984), la recherche s'est orientée vers les effets énergisants de la dissonance (cf. Kiesler & Pallak, 1976) et le domaine de l'attribution des émotions ou plutôt du «labelling» cognitif (Schachter & Singer, 1962). C'est finalement en comparant les effets

de psychotropes avec ceux de la dissonance que certains auteurs ont pu conclure que la dissonance est bien un état émotionnel spécifique.

8.1. *Différents modèles du sujet*

Une autre tendance de l'évolution de ce champ théorique a trait, comme le relèvent Greenwald et Ronis (1978), à la montée en puissance de l'intérêt porté au Soi, intérêt qui va peut-être de pair avec le mouvement évoqué ci-dessus; les théories de l'attribution ne consacrent-elles pas l'activité prépondérante du sujet dans le traitement de l'information? Une ligne de tension apparaît au sein même de la théorie de la dissonance. Il ne s'agit probablement pas seulement d'une divergence au niveau de l'explication du phénomène mais également d'une opposition au niveau des modèles du sujet qui sous-tendent ces explications. Pour les uns, Aronson par exemple, c'est la conception de Soi qui structure le champ cognitif du sujet; pour d'autres, Beauvois et Joulé, par exemple, ce sont ses actes qui sont déterminants. Même si dans ces deux perspectives, la tenue d'une conduite coûteuse est un préalable indispensable à la création de dissonance, le processus de réduction de la dissonance, en particulier sous la forme d'un changement d'attitude, est expliqué différemment. D'un côté c'est parce qu'il viole ce qu'on pourrait appeler l'identité morale du sujet que l'acte doit être justifié; de l'autre, c'est l'engagement comportemental qui nécessite la rationalisation de l'acte.

8.2. *Dissonance cognitive et appartenances sociales*

Dans l'une et l'autre de ces conceptions de la dissonance, les attitudes, les idées du sujet apparaissent d'une insigne fragilité. Les individus passeraient de l'une à l'autre, voire les abandonneraient aussi facilement qu'ils obéissent à un expérimentateur. N'est-ce pas donner raison à Bem et admettre que la connaissance de ces «états internes» est fragile, instable? Ou alors n'est-ce pas parce qu'ils sont abordés de façon presque exclusivement psychologique qu'ils acquièrent cette propriété? Le sujet «mis en scène» dans les travaux sur la dissonance n'est-il pas généralement un sujet isolé, sans attaches

sociales? Les opinions, qu'il oublie ou renie dès qu'un agent lui demande avec un minimum de pression d'écrire un texte contre-attitudinal, semblent n'appartenir qu'à lui et lui seulement. Pourtant, dans certaines situations, les sujets ne modifient pas leurs idées. Il est symptomatique que dans ces situations, ils ne sont pas interpellés comme des individus singuliers, que certaines de leurs appartenances sociales sont évoquées ou actualisées par le biais de leurs pratiques habituelles ou même de leurs positions. Dans ces cas, on peut se demander si, à la violation de leur identité morale ou personnelle, ne vient pas se superposer une attaque de leur identité sociale, ou si, à leur engagement comportemental, ne vient pas s'opposer leur attachement catégoriel. Un certain nombre de recherches expérimentales montrent, en effet, que lorsque les sujets réalisent un acte susceptible de produire de la dissonance et que cet acte menace leur appartenance à un groupe, ils ne modifient pas leur opinion préliminaire (Gonzalez & Cooper, 1975; Sherman & Gorkin, 1980; Cooper & Mackie, 1983; Clémence, 1988). Peut-on comme le soutiennent la plupart des auteurs analyser ces résultats dans le cadre de la théorie (ou de l'une des théories) de la dissonance cognitive en considérant par exemple que les sujets réduisent la dissonance par un autre moyen? Ou faut-il proposer un modèle de la dissonance qui, dans ce cas, reposerait moins sur un conflit intra-psychique mais sur un conflit intercatégoriel?

Les théories de la dissonance cognitive proposent une explication des modifications qu'un comportement coûteux entraîne dans les connaissances ou les croyances d'un individu. Lorsqu'on passe en revue un certain nombre d'illustrations expérimentales du phénomène de dissonance, on constate qu'il s'agit le plus souvent d'un changement attitudinal consécutif à un comportement d'obéissance. Plus précisément encore, il s'agit d'un déplacement du sujet vers une position évaluative proche de celle qu'il a accepté de soutenir dans un discours. Peu de travaux ont abordé explicitement le contexte dans lequel se produisait le phénomène. La prise en compte de l'appartenance catégorielle des sujets permet de questionner les circonstances dans lesquelles un acte produit de la dissonance. L'acte libre et gratuit (mais coûteux et donc

forcé) ne conduit pas mécaniquement un individu à changer d'opinion à l'inverse de l'obéissance contrainte. Si tel est généralement le cas — du moins pour les étudiants des sociétés occidentales —, on peut penser que certains groupes sociaux peuvent se comporter différemment. Ce point n'a pas échappé à plusieurs auteurs mais il a été traité le plus souvent de manière exclusivement psychologique. Aronson en donne une parfaite illustration dans sa présentation de la dissonance en 1969. J'ai cité quelques recherches qui indiquent une piste qui me semble fructueuse pour articuler obéissance, déplacement évaluatif et appartenance sociale des sujets (par exemple Ostfeld & Katz, 1969). Une telle perspective d'articulation entre niveaux d'analyse que l'on doit à Doise (1982) pourrait contribuer au développement de la théorie de la dissonance cognitive et, plus généralement, à l'étude de la reproduction idéologique. Il reste bien sûr à vérifier plus largement le modèle qui est proposé ici et, en particulier, à clarifier la distinction entre appartenance catégorielle et engagement comportemental. Quelques recherches plaident néanmoins en faveur de cette approche.

Pour Ostfeld et Katz (1969), il est possible que le phénomène de dissonance soit typique des «classes moyennes». Cette hypothèse ne peut être exclue si l'on songe que la quasi-totalité des sujets des recherches sur la dissonance sont des étudiants universitaires. De façon plus générale, on peut se demander au vu des résultats des travaux qui évoquent l'ancrage catégoriel des sujets si le phénomène de dissonance n'est pas localisé dans des catégories sociales qui se caractérisent par une forte mobilité sociale. Plus précisément, il serait l'apanage de ces individus en mouvement et sans racines qui sont persuadés que leur trajectoire est modelée par eux-mêmes. En d'autres termes, la rationalisation des actes induits serait un fait typique des sujets qui se conçoivent comme les auteurs de leurs déplacements ou de leurs déclassements. Il serait intéressant de tester une telle hypothèse en analysant de façon précise les changements attitudinaux qui découlent de reconversions dans l'espace social. Une interprétation psychosociologique de la théorie de la dissonance cognitive pourrait peut-être enrichir certains travaux sociologiques centrés sur les phénomènes de

reclassement social (cf. par exemple Bourdieu, 1978).

Par ailleurs, on peut s'interroger sur l'universalité des effets cognitifs de l'obéissance induite. Il semblerait que la soumission évaluative soit aussi modulée par les appartenances sociales des individus. Quelques indices permettent de supposer que dans certaines conditions, les sujets intériorisent davantage les positions impliquées par des actes requis par la contrainte — des situations dans lesquelles ils n'ont pas de possibilité de refuser d'effectuer une tâche requise — plutôt que par des actes «librement consentis». Les résultats de quelques recherches sur ce qu'il est convenu d'appeler le «jouet interdit» vont dans ce sens (Ostfeld & Katz, 1969; Clémence, 1990). Dans ces expériences, on demande d'abord à des jeunes enfants d'évaluer cinq jouets; ensuite, ils sont laissés seuls pendant une dizaine de minutes, période durant laquelle, l'expérimentateur leur a prescrit de ne pas toucher à l'un des jouets qu'ils aiment le plus. A certains enfants cette prescription est formulée en douceur alors que chez d'autres l'interdit est plus contraignant. Les résultats montrent que les enfants issus des classes moyennes dévalorisent le jouet interdit dans la situation d'interdiction douce — ce qui est prédit par la théorie de la dissonance — alors que ceux d'origine plus modeste le dévaluent dans la situation d'interdiction forte. Cette interaction entre l'origine sociale et les effets cognitifs de l'obéissance induite ou coercitive doivent être mis en relation avec le style d'autorité parentale exercée sur les enfants, plus ouvert et inductif dans les classes dominantes, plus direct et contraignant dans les classes dominées (cf. Gecas, 1979). Notons qu'une telle interaction est mise en évidence par quelques travaux qui portent sur des processus proches de celui abordé dans les recherches sur le «jouet interdit». Desautay (1969) montre, par exemple, que des étudiants universitaires, dont le père n'est pas titulaire du baccalauréat, obtiennent de meilleurs résultats lorsqu'ils sont soumis à une pédagogie autoritaire plutôt que démocratique. C'est l'inverse pour les étudiants dont le père a acquis une formation supérieure.

BIBLIOGRAPHIE

- Abelson, R.P., Aronson, E., McGuire, W.J., Newcomb, T.H., Rosenberg, M.J. & Tannenbaum, P.H. (1968). *Theories of cognitive consistency: a sourcebook*. Chicago: Rand McNally and Co.
- Aronson, E. (1966). The psychology of insufficient justification: an analysis of conflicting data. In *Cognitive consistency. Motivational antecedents and behavioral consequents* (S. Feldman, Ed.), New York: Academic Press.
- Aronson, E. (1969). The theory of cognitive dissonance: a current perspective. In *Advances in experimental social psychology*, vol. 4 (L. Berkowitz, Ed.), New York: Academic Press.
- Aronson, E. (1980). Persuasion via self-justification: large commitments for small rewards. In *Retrospections on social psychology* (L. Festinger, Ed.), New York: Oxford University Press.
- Aronson, E. & Carlsmith, J.M. (1974). L'effet de l'importance de la menace sur la dépréciation du comportement interdit. In *La dissonance cognitive* (J.-P. Poitou, Ed.). Paris: Colin.
- 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.
- Beauvois, J.-L. & Joulé, R.V. (1981). *Soumission et idéologies. Psychosociologie de la rationalisation*. Paris: P.U.F.
- Beauvois, J.-L. & Joulé, R.V. (1982). Dissonance versus self-perception theories: a radical conception of Festinger's theory. *Journal of Social Psychology*, 117: 99-113.
- Bem, D.J. (1965). An experimental analysis of self-persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1: 199-218.
- Bem, D.J. (1967). Self-perception: an alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. *Psychological Review*, 74: 188-200.
- Bem, D.J. (1972a). Self-Perception theory. In *Advances in experimental social psychology*, vol. 6 (L. Berkowitz, Ed.), New York: Academic Press.
- Bem, D.J. (1972b). The cognitive alterations of feeling states: a discussion. In *Cognitive alteration of feeling states* (H. London & R.E. Nisbett, Eds.), Chicago: Aldine.
- Bem, D.J. & McConnell, H.K. (1970). Testing the self-perception explanation of dissonance phenomena: on the salience of population attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 14: 23-31.
- Bourdieu, P. (1978). Classement, déclassement, reclassement. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 24: 2-15.
- Bramel, D. (1968). Dissonance, expectation and the self. In *Theories of cognitive consistency: a sourcebook* (R.P. Abelson et al., Eds.). Chicago: Rand and Co.
- Brehm, J.W. (1956). Post-decision changes in desirability of alternatives. *Journal of Abnormality and Social Psychology*, 52: 384-389.
- Brehm, J.W. & Cohen, A.R. (1962). *Explorations in cognitive dissonance*. New York: Wiley.
- Bruner, J.S. (1957). *Contemporary approaches to cognition*. Cambridge: Harvard University Press.
- Chapanis, N.P. & Chapanis, A.C. (1964). Cognitive dissonance: five years later. *Psychological Bulletin*, 61: 1-22.
- Clémence, A. (1968). Efficacité de l'exercice du pouvoir: Une lecture psychosociologique du phénomène de dissonance cognitive. Thèse de doctorat non publiée. Lausanne.
- Clémence, A. (1990). Effect of social-class belonging on the cognitive dissonance resulting from threat severity. *European Journal of Social Psychology*, 20: 525-529.
- Cohen, A.R. (1962). An experiment on small rewards for discrepant compliance and attitude change. In *Explorations in cognitive dissonance* (J.W. Brehm, & A.R. Cohen, Eds.), New York: Wiley.
- Cooper, J. & Mackie, D. (1983). Cognitive dissonance in an intergroup context. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44: 536-544.
- Cooper, J. & Fazio, R.H. (1984). A new look at dissonance theory. In *Advances in experimental social psychology*, vol. 17 (L. Berkowitz, Ed.), New York: Academic Press.
- Desaunay, G. (1969). Origine sociale des étudiants et effets d'une pédagogie universitaire autoritaire ou démocratique: une expérience en milieu naturel. *Psychologie Française*, 14: 185-199.
- Doise, W. (1982). *L'explication en psychologie sociale*. Paris: P.U.F.
- Fazio, R.H., Zanna, M.P. & Cooper, J. (1977). Dissonance and self-perception: an integrative view of each theory's proper domain of application. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13: 464-479.
- Felman, S. (1966). *Cognitive consistency: motivational antecedents and behavioral consequents*. New York: Academic Press.
- Festinger, L. (1971). Théorie des processus de comparaison social. In *Psychologie sociale théorie et expérimentale* (C. Faucheux & S. Moscovici, Eds.), Paris: Mouton.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Evanston, Ill: Row Peterson.
- Festinger, L. & Aronson, E. (1965). Eveil et réduction de la dissonance dans des contextes sociaux. In *Psychologie sociale*, vol. 1 (A. Lévy, Ed.), Paris: Dunod.
- Festinger, L. & Carlsmith, J.M. (1971). L'accord forcé:

- ses conséquences au niveau cognitif. In *Psychologie sociale théorique et expérimentale* (C. Faucheux & S. Moscovici, Eds.), Paris: Mouton.
- Gaes, G.G., Kalle, R.J. & Tedeschi, J.T. (1978). Impression management in the forced compliance situation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 14: 493-510.
- Gecas, V. (1979). The influence of social class on socialization. In *Contemporary theories about the family*, vol. 1 (W.R. Burr, M. Hill, F.I. Nye & I.L. Reiss, Eds.), New York: Free Press.
- Gonzalez, A.E.J. & Cooper, J. (1975). What to do with leftover dissonance: blame is on the lights. Manuscript (cité par Zanna & Cooper, 1976).
- Greenwald, A.G. (1975). On the inconclusiveness of «crucial» cognitive tests of dissonance versus self-perception theory. *Journal of Experimental Social Psychology*, 11: 490-499.
- Greenwald, A.G. & Ronis, D.L. (1978). Twenty years later of cognitive dissonance: case study of the evolution of the theory. *Psychological Review*, 85: 53-57.
- Hales, S. (1985). The inadvertent rediscovery of self in social psychology. *Journal for the Theory of Social Behavior*, 15: 238-281.
- Heider, F. (1971). Attitudes et organisations cognitive. In *Psychologie sociale théorique et expérimentale* (C. Faucheux & S. Moscovici, Eds.), Paris: Mouton.
- Jackman, M.R. Social mobility and attitude toward the political system. *Social Forces*, 50: 462-472.
- Janis, I.L. & Gilmore, J.B. (1965). The influence of incentive conditions on the success of role playing in modifying attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1: 17-27.
- Joulé, R. (1986). Twenty five on: yet another version of cognitive dissonance theory? *European Journal of Social Psychology*, 6: 65-78.
- Kiesler, C.A. (1971). *The psychology of commitment*. New York: Academic Press.
- Kiesler, C.A., Nisbett, R.E. & Zanna, M.P. (1969). On inferring one's belief from one's behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 11: 321-327.
- Kiesler, C.A. & Pallak, M.S. (1976). Arousal properties of dissonance manipulations. *Psychological Bulletin*, 83: 1014-1025.
- Lewin, K. (1959). *Psychologie dynamique*. Paris: P.U.F.
- Malewski, A. (1971). Quelques restrictions à la théorie de la dissonance cognitive. In *Psychologie sociale théorique et expérimentale* (C. Faucheux & S. Moscovici, Eds.), Paris: Mouton.
- Moscovici, S. (1972). Society and theory in social psychology. In *The context of social psychology* (J. Israel & H. Tajfel Eds.). London: Academic Press.
- Nuttin, J.-M. (1972). Changement d'attitude et role-playing. In *Introduction à la psychologie sociale*, vol. 1. (S. Moscovici, Ed.), Paris: Larousse.
- Nuttin, J.-M. (1975). The illusion of attitude change. London: Academic Press.
- Osgood, C.E. & Tannenbaum, P.H. (1955). The principle of congruity in the prediction of attitude change. *Psychological Review*, 62: 42-55.
- Ostfeld, B. & Katz, P.A. (1969). The effect of threat severity in children of varying socioeconomic levels. *Developmental Psychology*, 1: 205-210.
- Poitou, J.-P. (1974). *La dissonance cognitive*. Paris: Colin.
- Rabbie, J.W., Brehm, J.W. & Cohen, A. (1971). Verbalisation et réactions à la dissonance cognitive. In *Psychologie sociale théorique et expérimentale* (C. Faucheux & S. Moscovici, Eds.), Paris: Mouton.
- Rosenberg, M.J. (1965). When dissonance fails: on eliminating evaluation apprehension from attitude measurement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1: 28-42.
- Rosenberg, M.J. (1966). Some limits of dissonance: toward a differentiated view of counter-attitudinal performance. In *Cognitive Consistency. Motivational antecedents and behavioral consequents* (S. Feldman, Ed.), New York: Academic Press.
- Schachter, S. & Singer, J.E. (1962). Cognitive, social and psychological determinants of emotional state. *Psychological Review*, 69: 379-399.
- Schlenker, B.R. (1980). *Impression management: the self-concept, social identity, and interpersonal relation*. Belmont, Cal.: Brooks.
- Schlenker, B.R. (1982). Translating actions into attitudes: an identity-analytic approach to the explanation of social conduct. In *Advances in experimental social psychology*, vol. 15 (L. Berkowitz, Ed.). New York: Academic Press.
- Silverman, I. (1968). Expectancy disconfirmation and the choice of negatives alternatives: dissonance avoidance or situational demands? In *Theories of cognitive consistency: a sourcebook* (R.P. Abelson & al., Eds.), Chicago: Rand McNally and Co.
- Snyder, M. & Ebbesen, E.B. (1972). Dissonance awareness: a test of dissonance theory versus self-perception theory. *Journal of Experimental Social Psychology*, 8: 502-517.
- Tedeschi, J.T. (1981). *Impression management. Theory and social psychological research*. New York: Academic Press.
- Tedeschi, J.T. & Rosenfeld, P. (1981). Impression management theory and the forced compliance situation. In *Impression management. Theory and social psychological research* (J. T. Tedeschi, Ed.), New York: Academic Press.
- Tedeschi, J.T., Schlenker, B.R. & Bonoma, T.V. (1971). Cognitive dissonance: private ratiocination or

- public spectacle? *American Psychologist*, 26: 685-695.
- Wegner, D.M. & Vallacher, R.R. (1980). *The self in social psychology*. New York: Oxford University Press.
- Weick, K.E. (1967). Dissonance and task enhancement: a problem for compensation theory? *Organizational Behavior and Human Performance*, 2: 175-216.
- Whiting, J.W.M., Kluchohn, R. & Anthony, A. La fonction des cérémonies d'initiation des mâmes à la puberté. In *Psychologie sociale. Textes fondamentaux anglais et américains*, vol. 1 (A. Lévy, Ed.). Paris: Dunod.
- Wicklund, R.A. & Brehm, J.W. (1976). *Perspectives on cognitive dissonance*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Wicklund, R.A. & Frey, D. (1981). Cognitive consistency: motivational versus non motivational perspectives. In *Social cognitions. Perspectives on everyday understanding* (J.P. Forgas, Ed.), London: Academic Press.
- Zajonc, R. (1968). Cognitive theories in social psychology. In *The handbook of social psychology*, vol. 1 (Lindzey & Aronson, Eds.), Reading, Mass.: Addison-Wesley.
- Zanna, M.P. & Cooper, J. (1976). Dissonance and the attribution process. In *New directions in attribution research*, vol. 1 (J. H. Harvey, W.J. Ickes & R.F. Kidd, Eds.), Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Zimbardo, P.G. (1960). Involvement and communication discrepancy as determinants of opinion conformity. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 60: 86-94.

Complete a
sua colecção de
**ANÁLISE
PSICOLÓGICA**

ASSINATURAS

Normal: 4.300\$00

Instituições: 5.900\$00

Volume I

Nº 1: (Esgotado)
Nº 2: (Esgotado)
Nº 3: (Esgotado)
Nº 4: 650\$00

Volume II

Nº 1: (Esgotado)
Nº 2: (Esgotado)
Nº 3: 650\$00
Nº 4: 650\$00

Série I

Nº 1: 650\$00
Nº 2: 650\$00
Nº 3: 650\$00
Nº 4: 650\$00

Série II

Nº 1: 650\$00
Nº 2/3: 1.000\$00
Nº 4: 650\$00

Série III

Nº 1/2: 1.000\$00
Nº 3: 650\$00
Nº 4: 1.000\$00

Série IV

Nº 1: (Esgotado)
Nº 2: 750\$00
Nº 3/4: 1.200\$00

Série V

Nº 1: 1.200\$00
Nº 2: 900\$00.
Nº 3: (Esgotado)
Nº 4: 1.400\$00

Série VI

Nº 1: 800\$00
Nº 2: 1.300\$00
Nº 3/4: 1.800\$00

Série VII

Nº 1/2/3: 3.000\$00
Nº 4: 1.100\$00

Série VIII

Nº 1: 1.100\$00
Nº 2: 1.100\$00
Nº 3: 1.100\$00
Nº 4: 1.100\$00

Série IX

Nº 1: 1.100\$00
Nº 2: 1.200\$00
Nº 3/4: 2.300\$00

Série X

Nº 1: 1.300\$00
Nº 2: 1.400\$00
Nº 3: 1.500\$00
Nº 4: 1.500\$00

Série XI

Nº 1: 1.700\$00

NOTA: OS PREÇOS INDICADOS INCLUEM IVA AO VALOR DE 5%

Faça o seu pedido, enviando cheque ou vale de correio em nome de:
INSTITUTO SUPERIOR DE PSICOLOGIA APLICADA – CRL
Rua Jardim do Tabaco, 44 – 1100 Lisboa