

# Théorie de la dissonance cognitive : Conclusions

Soumis par Stephane Desbrosses

La théorie de la dissonance cognitive de Festinger est une théorie qui permet d'envisager l'étude du changement d'attitude d'un point de vue cognitiviste, c'est-à-dire, en s'intéressant aux processus mentaux des sujets, non en considérant l'influence selon un point de vue béhavioriste : émetteur, canal, récepteur.

Cette théorie permet d'expliquer le changement d'attitude en se référant à la notion de réduction de dissonance et donc aux processus de rationalisation, qui consiste à ajuster après coup ces attitudes et opinions, en fonction de la composante comportementale, c'est-à-dire, en fonction des comportements que l'on vient de produire.

La théorie et les études qu'elle a inspiré ont pu mettre en évidence 5 points de fonctionnements du changement d'attitude :

1 - Si un individu adopte publiquement un comportement contraire à ses propres convictions, la dissonance résultante se traduira par un changement d'attitude en faveur de la position défendue. Sans public, le changement d'attitude est beaucoup moindre...

2 - Lorsqu'un individu est amené à tenir des propos contraires à son point de vue et qu'il est récompensé pour le faire, la dissonance est d'autant plus forte que la récompense est faible. La dissonance est là aussi réduite par un changement d'attitude en direction des propos tenus.

3 - De la même manière, une menace de punition faible ayant tout de même entrainé un comportement contraire à nos attitudes, nous poussera à reconsidérer nos attitudes vers ce comportement : plus la menace est faible, plus le comportement interdit perd de l'attractivité. L'inverse est communément appelé "syndrome de contradiction" : le goût du risque et de l'interdiction est très prisé, notamment chez les adolescents.

4 - Après un choix exclusif, l'option exclue est dévalorisée, tandis que l'on justifie son choix en trouvant de nouvelles valeurs à l'option choisie.

5 - Un sujet émettant un comportement coûteux (en temps, en investissement, en argent, etc...) pour accéder à un privilège ou un statut, le considèrera beaucoup plus important que s'il ne lui avait coûté que peu de choses. La surévaluation sera d'autant plus forte, par ailleurs, que le statut ou le privilège n'est pas aussi prestigieux que ce qu'on en imaginait au départ...

La théorie de la dissonance cognitive rend compte d'un changement d'attitude essentiellement postcomportemental. Publicité et propagande s'en sont largement inspirées ; pourtant, dans chaque cas, l'obtention d'un comportement préalable était requise, ce qui limitait les applications. D'autant que les attitudes ne changent pas forcément qu'avec le comportement. C'est toutefois le cas de changement le plus efficace : le comportement ne pouvant être changé après coup, un sujet, s'il veut conserver sa cohérence, est plus ou moins "forcé" de reconsidérer ses attitudes.

La théorie de l'équilibre de Heider traite également d'une modification des cognitions et attitudes, mais cette modification n'est pas consécutive à un comportement.

Son étude porte surtout sur la façon dont l'individu organise, et réorganise, ses cognitions, en fonction de l'apport de nouvelles informations, et donc de nouvelles cognitions. Cette réorganisation des cognitions fonctionne à la manière d'un bassin d'attraction : toute destabilisation sera suivie par la tentative de conserver la cohérence du système cognitif, de rétablir l'équilibre entre les cognitions, ou comme le formule Heider, de retourner vers « les bonnes formes » chères aux Gestaltistes.

Source : Connaissances générales