

Brehm (1956) : Liberté de choix illusoire

Soumis par Stephane Desbrosses

Le sentiment d'être libre dans ces choix et ses actes, est un sentiment fort dont nous n'aimons pas nous départir. Croire que le monde est juste, que nous contrôlons nos actes et que notre pensée est inviolable, est encore ce qui nous permet de vivre plutôt que de survivre.

De nombreuses expériences ont déjà montré combien tout s'effondre autour de nous lorsque l'on perd ces croyances.. Paradoxalement, cette liberté de choix est une des plus puissantes contraintes que nous ayons : plus on se sent libre d'avoir effectué un acte, ou un choix, plus on va plier notre esprit pour qu'il reconnaisse en l'acte, sa volonté propre.

C'est ce qu'a pu mettre en évidence le psychologue social Brehm en 1956, en testant des étudiantes recrutées sous le prétexte d'une étude Marketing (vente de produits). L'expérimentation se déroulait en trois phases :

Phase 1 : Les étudiantes devaient classer des produits d'utilisation courante (8 objets), du plus au moins attractif.

Phase 2 : l'expérimentateur disait aux étudiantes qu'elles recevraient en cadeau un des objets. Dans une 1ère condition, elles avaient le choix entre deux objets qu'elles avaient bien classé, et qui étaient donc à peu de chose près, également attractifs pour elles (dissonance forte), dans la 2ème condition, elles avaient le choix entre deux objets inégalement attractifs (dissonance faible). Le choix leur était donné de entre un des objets qu'elles avaient particulièrement bien noté, et un autre auquel elles avaient une faible note. Dans la dernière condition (il s'agit de la condition contrôle, dans laquelle Brehm n'imposait aucune dissonance), elles recevaient d'office un objet bien coté.

Phase 3 : l'expérimentateur effectuait quelques jours après, auprès de ces mêmes étudiantes, un nouveau test de classement des 8 objets.

Dans cette expérimentation, l'auteur mettait à l'épreuve les hypothèses suivantes : - Lorsque l'individu est placé devant un choix face à deux éventualités, cela entraîne une dissonance. Lorsque le choix est effectué, l'individu va entamer un processus de réduction de dissonance qui le conduira à considérer l'éventualité choisie comme étant plus désirable et à déprécier l'éventualité rejetée ; - La dissonance sera d'autant plus importante que les deux éventualités au départ étaient également désirables.

Et c'est bel et bien ce qu'il se passa : dans le cas où l'étudiante devait faire un choix entre deux objets également attractifs, elles exerçaient un changement d'attitude, justifiant leur choix, en préférant l'objet qu'elle avaient choisi et en dévalorisant l'objet non choisi. Ainsi, d'attractivité égale au départ, ils se retrouvaient très distinctement cotés dans le second classement. Dans la deuxième condition, il y'avait également un surclassement de l'objet choisi, mais bien moindre que dans la première condition. Aucune différence, par contre, quand l'objet était donné sans choix.

L'interprétation est donc simple : le sujet va surévaluer l'intérêt de l'objet qu'il a choisi, afin de mettre en accord ses actes (qu'il ne peut plus changer, une fois que le choix est opéré) et son système de valeur.

C'est un comportement classique : chaque fois que l'on achète un produit, par exemple, une voiture, on hésite avant de choisir, toutes les options nous paraissent égales, on ne sait laquelle prendre, après tout, plusieurs d'entre elles ont l'air bien... Et l'on a tendance à se satisfaire et justifier notre choix, une fois celui-ci effectué. C'est une tendance générale que d'acheter son produit et de le trouver encore mieux une fois acheté.

Selon Brehm, la dissonance vient du fait que lors du choix, on s'enlève les moyens de faire autre chose : c'est le fait de choisir un plutôt que l'autre qui entraîne une dissonance : on choisit l'objet A, de ce fait, on entre en dissonance avec l'objet B que l'on ne peut alors plus choisir, et on renforce notre choix par de nouvelles justifications en faveur de notre choix. Il est probable, qu'ayant les moyens de prendre les deux objets, aucune différence n'eut été remarquée.

Source : Connaissances générales