

Brehm et Cohen (1962) : Récompense forte? aucun changement d'attitude!

Soumis par Stephane Desbrosses

Troublante expérience qu'ont menés à l'époque, Brehm et Cohen (1962) lorsqu'ils étudient le rôle de la rémunération dans le changement d'attitude.

À la suite d'une intervention policière brutale sur un campus américain, il y a une condamnation générale des étudiants à l'égard de cette intervention (et de la police). Cohen explique à certains étudiants que, dans le cadre d'une étude sur cette intervention, il a besoin de recueillir des arguments favorables à l'intervention car il en a déjà suffisamment contre. Les sujets qui s'engagent à participer apprennent qu'ils recevront en échange une rémunération. Mais celle-ci n'est pas la même pour tous. Il y a 4 conditions : ½\$, 1\$, 5\$ et 10\$.

Les auteurs font l'hypothèse suivante : les individus ayant reçu une forte rémunération ne sont pas vraiment en situation de dissonance car ils auront l'impression de faire ce travail pour de l'argent. Par conséquent, ils ne changeront pas d'avis quand à l'intervention policière. En revanche, les sujets qui ont reçu une faible somme d'argent ne peuvent pas avoir l'impression d'être motivés par la rémunération. Force est pour eux de constater qu'ils ont acceptés d'argumenter en faveur de la police de leur propre bon vouloir. Ces sujets entrent donc en dissonance. Le seul moyen pour eux de la réduire est de croire davantage à l'intérêt de la tâche, à s'investir davantage dans le rôle demandé. Cette réduction de dissonance amènent selon les auteurs les sujets à changer d'attitude vis-à-vis de l'intervention.

L'expérimentation se déroule en fait en trois phases :

Phase 1 : L'attitude est mesurée par une enquête et se révèle globalement négative vis-à-vis de la police et de son intervention répressive face à leur manifestation. Les sujets ayant répondu ne participe pas à la deuxième phase, il s'agit uniquement ici d'évaluer la position des étudiants en général vis-à-vis de l'intervention.

Phase 2 : Les auteurs créent une affabulation : l'expérimentateur contacte les étudiants : il dit être délégué par les services des ressources humaines pour recueillir les opinions des étudiants, positifs et négatifs.

- « j'ai déjà beaucoup d'opinions négatifs ; accepteriez-vous de me donner des arguments en faveur de la police ? »

L'étudiant était donc libre d'accepter ou de refuser (c'est très important). Les auteurs ajoutent qu'il y aura une rémunération selon la participation (on dit à certains qu'ils seront payés 10\$, à d'autres 5\$, à d'autres 1\$, et enfin aux derniers ½\$). La hauteur de la rémunération sert à enclencher différents processus de dissonance. Chaque sujet ne sait pas ce que les autres ont. La tâche du sujet consiste à rédiger son argumentaire par écrit. En haut de la feuille est écrit « voilà pourquoi je suis en faveur de la police ». Par la suite, on lui demande d'évaluer son argumentaire (pour qu'il intègre ce qu'il a dit). Après cela, on lui demande de noter combien il a accepté pour le faire (il faut qu'il comprenne bien combien il a été payé).

Phase 3 : L'hypothèse générale de cette expérimentation est que la dissonance dépend de la rémunération : plus la rémunération est forte, et moins la dissonance est grande.

Les résultats valident en effet cette hypothèse : ceux qui ont été payés le moins sont ceux qui ont le plus changé d'attitude lorsqu'on leur fait passer le même questionnaire qui a servi à évaluer l'attitude générale des étudiants.

À 10\$, il y a en fait un rééquilibrage par atténuation de la portée du comportement réalisé : quand on est bien payé, on peut invoquer cet élément pour expliquer et atténuer le comportement contre-attitudinal (Les étudiants l'ont fait car ils étaient payés, pas parce qu'ils le pensaient, puisqu'ils ne le pensaient pas). À l'inverse, ceux qui ont été payés ½\$ ne peuvent expliquer ce comportement par le fait qu'ils aient été payés, car la somme était dérisoire. Ils ont émis un comportement contraire à leurs cognitions et doivent trouver des raisons pour cela (il n'y avait aucune raison de le faire). Ainsi, pour changer l'attitude des individus, nul besoin de fortes rémunérations. Par contre, il est fondamental que les sujets s'engagent de leur propre gré à participer à l'expérience. Le fait d'avoir choisi d'émettre tel comportement entraîne un changement d'attitude (selon les auteurs, par réduction de dissonance) allant dans le sens du comportement émis.

La principale conclusion que l'on pourrait se permettre d'en tirer, c'est que si vous souhaitez changer les attitudes, ils semblent adéquats de "forcer" les sujets à émettre librement un comportement : le comportement, plus que la réflexion, va changer le système de pensée d'un sujet, ce qui est assez contre-intuitif!

Source : Brehm, J.W., Cohen, A.R., (1962), Exploration in cognitive dissonance, New York, Wiley.