



HAL
open science

Sanctionner l'auteur d'une transgression : étude d'une composante motivationnelle des valeurs morales

Sébastien Métayer

► **To cite this version:**

Sébastien Métayer. Sanctionner l'auteur d'une transgression : étude d'une composante motivationnelle des valeurs morales. Psychologie. Université René Descartes - Paris V, 2014. Français. NNT : 2014PA05H113 . tel-01127024

HAL Id: tel-01127024

<https://theses.hal.science/tel-01127024>

Submitted on 6 Mar 2015

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Université Paris Descartes

Institut de Psychologie

Ecole Doctorale « Cognition, Comportements, Conduites Humaines » (ED 261)

Laboratoire de Psychologie Sociale : Menaces et Société (EA 4471)

Sanctionner l'auteur d'une transgression

Etude d'une composante motivationnelle des valeurs morales

Sébastien Métayer

Thèse de Doctorat présentée pour l'obtention du grade de

Docteur en Psychologie

Directrice

Pr. Farzaneh Pahlavan, Université Paris Descartes

Rapporteurs

Pr. Peggy Chekroun, Université Paris Ouest Nanterre La Défense

Pr. Juan-Manuel Falomir, Université de Genève

Résumé

En fixant des normes et des interdits, les valeurs morales participent du bon fonctionnement d'un groupe ou d'une société (Haidt & Kesebir, 2010 ; Janoff-Bulman, Sheikh, & Hepp, 2009). Lorsqu'une norme sociale ou morale est transgressée, l'individu est parfois pris du désir de sanctionner l'auteur de la transgression, même s'il n'en a pas lui-même souffert les conséquences (Chekroun & Brauer, 2008 ; Fehr & Fischbacher, 2004). Ce type de sanction aurait pour fonction de maintenir l'ordre social et la coopération entre les individus (Fehr & Gächter, 2002 ; Gintis, Henrich, Bowles, Boyd, & Fehr, 2008 ; Jensen, 2010). Afin de mieux comprendre ce phénomène, nous avons étudié le rôle joué par les valeurs morales dans le déclenchement de ces conduites punitives « désintéressées ». De nombreuses études ont mis en évidence la force motivationnelle dont sont pourvues les valeurs, poussant l'individu à agir en adéquation avec elles (e.g., Hertel & Kerr, 2001 ; Maio, Pakizesh, Cheung, & Rees, 2009). Partant de cet état de fait, nous avons postulé l'existence d'une deuxième composante motivationnelle propre aux valeurs morales, conduisant l'individu à les faire respecter en sanctionnant les personnes qui ne les respectent pas. Nous avons testé dans un premier temps cette hypothèse à travers l'impact du système moral individuel sur le jugement punitif dans le cadre de dilemmes moraux dans lesquels le protagoniste respectait une valeur morale (e.g., l'équité) aux dépens d'une autre (e.g., la loyauté). Les résultats suggèrent que plus les individus adhèrent à une valeur, plus ils souhaitent voir sanctionnées les personnes transgressant cette valeur. Dans un second temps, nous avons étudié à l'aide de différentes procédures d'amorçage l'influence momentanée que peuvent avoir les valeurs morales sur les tendances punitives lorsque le contexte les rend saillantes. Les effets de l'amorçage spécifique d'une valeur, la loyauté, ont été testés dans le cadre de dilemmes moraux fictifs ainsi que dans des conditions écologiques. Les résultats montrent que l'amorçage spécifique de la loyauté entraîne une augmentation de la sévérité du jugement punitif ainsi qu'une baisse des tendances prosociales à l'égard d'une personne ayant agi de façon déloyale. L'apparition de ces effets semble néanmoins dépendre du niveau d'implication des individus vis-à-vis de la situation. Ce travail de recherche nous a aussi permis de constater que lorsqu'une valeur est accessible (de façon chronique ou temporaire), l'individu a davantage tendance à percevoir les événements à travers celle-ci. Dans l'ensemble, les résultats obtenus à travers cette série d'études mettent en évidence l'influence exercée par les valeurs morales, liée à leur niveau d'accessibilité et de désirabilité, entraînant les individus à les faire respecter en sanctionnant leurs transgresseurs.

Abstract

Moral values take part in the effective functioning of a group or society by setting prescriptive and proscriptive norms (Haidt & Kesebir, 2010 ; Janoff-Bulman, Sheikh, & Hepp, 2009). When witnessing the violation of a social or moral norm, people sometimes wish to punish the transgressor, even if they do not suffer any negative consequences of the violation (Chekroun & Brauer, 2008 ; Fehr & Fischbacher, 2004). The function of this kind of sanction would be an upholding of the social order and cooperation between group members (Fehr & Gächter, 2002 ; Gintis, Henrich, Bowles, Boyd, & Fehr, 2008 ; Jensen, 2010). In order to better understand this phenomenon, we studied how moral values can trigger such third-party punishment. Numerous studies highlight the motivational nature of moral values, driving people to act in line with these ideals (e.g., Hertel & Kerr, 2001 ; Maio, Pakizeh, Cheung, & Rees, 2009). With this in mind, we suggested the existence of a second motivational component, specific to moral values, driving the individual to enforce them by punishing their transgressors. Firstly, we tested this hypothesis through the impact of the individual moral system on punitiveness in moral dilemmas describing a protagonist respecting a value (e.g., fairness) at the expense of another (e.g., loyalty). According to the results, the more participants agreed with a value, the more they wanted to see someone who violated the value being punished. Then, we studied the influence exerted by moral values on punitiveness when they are salient within the situation, using different priming procedures. We tested the priming effects of one specific value, loyalty, using moral dilemmas and ecological designs. According to the results, priming loyalty led to an increase of punishment severity and to a decrease of prosocial intentions toward a person who didn't act loyally. However, these effects seem to be moderated by the level of personal involvement vis à vis the situation. This research also revealed that when a value is accessible (chronically or temporarily), one tends to perceive the events through the value. All in all, the results gathered through this series of studies reveal the influence exerted by moral values, linked to their levels of accessibility and desirability, which drive people to enforce them by sanctioning their transgressors.

Table des matières

Avant-propos	1
Partie 1 : Contexte théorique	5
Chapitre 1 La morale : définition, structure et fonctionnement	7
Les fonctions de la morale	8
Les différentes conceptions de la morale	9
Les théories du jugement moral	15
Les différentes formes de jugement moral	20
Conclusion	23
Chapitre 2 Les valeurs morales : définition, représentation et impact sur le comportement.....	25
Définition générale du concept de valeur	25
L'influence des structures cognitives relatives à la morale sur l'adoption de comportements moraux.....	29
Les déterminants situationnels des comportements moraux : lorsque le contexte rend une valeur saillante.....	36
Conclusion.....	41
Chapitre 3 La punition : justifications, fonctions et déterminants moraux	43
Les justifications philosophiques de la punition	45
La fonction adaptative de la punition	47
Les motivations sous-jacentes à la punition	51
L'influence des valeurs sur les comportements punitifs	57
Conclusion.....	61
Partie 2 : Recherches empiriques	64
Principaux objectifs et démarche empirique	65

L'impact du système moral sur les tendances punitives à l'égard de l'auteur d'un acte transgressif.....	67
Etude 1 - Validation d'une mesure du système moral en français	69
Etude 1a - Propriétés psychométriques, validité convergente et empirique	72
Méthode	73
Résultats	75
Discussion	81
Etude 1b - Fidélité test-retest.....	82
Méthode	82
Résultats	82
Discussion	83
Etude 1c - Validité prédictive.....	83
Méthode	84
Résultats	86
Discussion	87
Conclusion générale de l'Etude 1	88
Etude 2 - Influence du système moral individuel sur le jugement punitif dans le cadre de dilemmes moraux.....	91
Conception et prétest des vignettes	92
Méthode	92
Résultats	93
Discussion	95
Etude 2a.....	96
Méthode	96
Résultats	98
Discussion	102
Modification et validation des vignettes.....	104

Méthode	104
Résultats	105
Discussion	106
Etude 2b.....	106
Méthode	106
Résultats	109
Discussion	115
L'impact de l'activation momentanée d'une valeur morale sur les tendances punitives à l'égard des auteurs de sa transgression.....	117
Etude 3 - Validation d'une tâche d'amorçage de la loyauté.....	119
Conception du matériel.....	119
Etude 3a - Accessibilité.....	120
Méthode	121
Résultats	123
Discussion	123
Etude 3b - Adhésion.....	123
Méthode	124
Résultats	126
Discussion	126
Etude 4 - Effet de l'amorçage de la loyauté sur le jugement punitif à l'égard d'une personne déloyale en situation réelle	127
Méthode	127
Résultats	130
Discussion	132
Etude 5 - Effet de l'amorçage de la loyauté et de la justice sur le jugement punitif dans le cadre de dilemmes moraux.....	135
Etude 5a.....	136
Méthode	136

Résultats	140
Discussion	145
Etude 5b.....	147
Méthode	148
Résultats	150
Discussion	154
Etude 6 - Effet de l'amorçage de la loyauté en tant que but désirable sur le jugement punitif dans le cadre de dilemmes moraux.....	157
Méthode	159
Résultats	163
Discussion	168
Etude 7 - Effet de l'amorçage de la loyauté en tant que but désirable sur le comportement et le jugement punitif à l'égard d'une personne déloyale en situation réelle.....	171
Méthode	172
Résultats	176
Discussion	180
Discussion générale.....	185
Principales contributions	187
Limites.....	194
Perspectives de recherche.....	195
Conclusion.....	198
Références.....	201
Index des figures	237
Index des tableaux.....	239
Annexes.....	241

Avant-propos

Septembre 2001. Quatre avions sont détournés et projetés sur les tours du World Trade Center à New-York ainsi que sur le Pentagone à Washington causant la mort de près de 3000 personnes.

Mai 2009. George Tiller, un médecin est tué d'une balle dans la tête à Whichita, Kansas, par Scott Roeder, un militant anti-IVG.

Octobre 2011. Le centre de Rome est le théâtre de violents affrontements entre les forces de l'ordre et un Black Bloc formé de plusieurs centaines de personnes, à l'occasion d'une manifestation du Mouvement des Indignés, faisant au passage 135 blessés dont 105 policiers et provoquant la destruction de nombreuses vitrines et voitures.

Décembre 2013. Un groupe de militantes féministes s'en prend à une assemblée d'hommes en prière devant la cathédrale de Buenos Aires en dessinant, à l'aide de bombes de peintures et de feutres, des croix gammées sur leurs vêtements et des moustaches sur leurs visages rappelant celles que portait Hitler.

Mars 2014. Plusieurs militants du Front National se font insulter et bousculer par quatre activistes d'extrême-gauche alors qu'ils distribuaient des tracts sur un marché de Lyon.

Quel est le point commun entre tous ces actes qui, en apparence, n'ont rien à voir les uns avec les autres ? Bien qu'extrêmement différents, ils ont tous été commis au moins en partie au nom d'une valeur morale et dans le but de sanctionner sa violation. Ils semblent donc partager une même forme de motivation. En effet, qu'il s'agisse de punir l'immoralité et la légèreté des mœurs occidentales, de défendre le « droit à la vie », de lutter contre les entraves à la liberté imposées par le système capitaliste, de combattre une conception inégalitaire des sexes ou de condamner le racisme et l'intolérance associés à un courant politique, les auteurs des violences décrites ci-dessus justifient leurs actes en invoquant la volonté de défendre certaines valeurs qu'ils considèrent comme étant centrales, voire sacrées et qui constituent le cœur de leur système moral. Nous faisons donc ici le choix de

nous positionner du point de vue de l'observateur qui, face à un événement qu'il juge transgressif, sort de sa passivité pour agir sur le comportement d'autrui afin de provoquer en retour un changement de conduite de sa part, plus respectueuse de l'idéal moral valorisé au sein du contexte social dans lequel l'observateur évolue.

La morale est un sujet à la fois vaste et complexe qui, de tout temps, a intéressé les penseurs au point de devenir par la suite un thème de recherche central au sein de nombreux courants de la psychologie. Des perspectives et des approches très variées ont été adoptées afin d'étudier la place de la morale notamment dans le développement phylogénétique et ontologique de l'espèce humaine, dans la construction identitaire, dans le développement des orientations idéologiques et des croyances, des comportements sociaux et de ce fait, dans les dynamiques sociales. A travers tous ces travaux, la morale apparaît comme étant un rouage fondamental du fonctionnement de l'individu et de la société dans son ensemble. Afin de mieux comprendre le rôle de la morale dans l'adoption des comportements punitifs tels que ceux cités en introduction, nous nous sommes appuyés sur le caractère motivationnel des valeurs morales. Nous appréhendons ainsi la morale en tant que construction sociale intériorisée par l'individu sous la forme d'idéaux à atteindre qui orientent et régulent son comportement ainsi que la façon dont il juge et réagit vis-à-vis du comportement d'autrui.

Nous défendons la thèse selon laquelle les valeurs morales intègrent chacune une composante motivationnelle poussant l'individu à les défendre en sanctionnant les personnes ne les respectant pas. C'est une des raisons pour lesquelles selon nous, les individus sont parfois amenés à vouloir nuire à autrui du seul fait du caractère transgressif de son acte, sans en avoir été directement victimes. Le travail de recherche présenté à travers ces pages vise à analyser cette motivation au niveau dispositionnel via l'impact du système moral ainsi qu'au niveau situationnel via l'impact du contexte normatif pouvant activer de façon momentanée une valeur morale en particulier.

L'intérêt de cette approche est de mettre en évidence un mécanisme de base pouvant s'appliquer à des contextes variés faisant intervenir des valeurs morales très différentes. De plus, l'identification d'une telle motivation permettra de rassembler des comportements sociaux en apparence très différents autour d'un cadre explicatif commun tout en évitant l'adoption d'une vision réductrice. Par ailleurs, cela sera aussi l'occasion d'enrichir et de

compléter la compréhension de certaines dynamiques interpersonnelles, intergroupes et notamment interculturelles.

Nous testons notre hypothèse à travers deux étapes. La première étape concerne le rôle du système moral de l'individu. Nous proposons de considérer le niveau d'adhésion à une valeur morale comme un prédicteur des tendances punitives vis-à-vis des personnes ne respectant pas la valeur. La force motivationnelle des valeurs morales dépend en effet avant tout de leur centralité au sein du système de valeurs de l'individu et plus largement de la place qu'il leur accorde parmi l'ensemble des idéaux qui guident son action. La deuxième étape concerne le rôle de l'accessibilité de la valeur ainsi que de sa désirabilité dans le déclenchement des intentions punitives. Nous défendons l'idée selon laquelle le niveau d'influence d'une valeur morale dépend de son niveau d'accessibilité chronique mais aussi temporaire. La situation présente peut donc selon nous momentanément éveiller la motivation à sanctionner l'auteur d'une transgression par le biais de l'amorçage spécifique de la valeur transgressée. Par ailleurs, nous argumentons que l'effet de l'accessibilité est d'autant plus important que la valeur constitue un but désirable pour l'individu. Les effets de l'adhésion à une valeur morale sur la sanction de sa transgression peuvent ainsi selon nous être momentanément activés par le contexte via l'augmentation de son accessibilité et de sa désirabilité.

Voici désormais la façon dont ce document est organisé. Afin d'étayer nos arguments relatifs aux déterminants motivationnels moraux qui sous-tendent les actes punitifs, nous consacrerons la première partie à la présentation du contexte théorique ayant conduit à l'élaboration de notre hypothèse et servant de cadre de référence aux différentes études réalisées. Nous verrons ainsi dans le **Chapitre 1** ce que constitue la morale pour la société ainsi que pour l'individu, quelles sont ses fonctions, en soulignant notamment son rôle dans la gestion des interactions sociales et dans le développement de l'identité, ce qui nous conduira à mieux comprendre pourquoi il est si important pour les individus de la défendre. Nous présenterons aussi les principaux modèles théoriques distinguant différentes grandes dimensions morales. Puis, nous nous intéresserons au jugement moral, aux processus qui interviennent dans son élaboration ainsi qu'aux différentes formes que peut prendre ce type de jugement. Nous recentrerons ensuite notre exposé dans le **Chapitre 2** autour des valeurs morales. Nous verrons ainsi de quelle manière sont définies les valeurs de manière générale, comment elles sont représentées mentalement et dans quelle mesure elles

orientent les comportements moraux. Nous soulignerons notamment le rôle déterminant de l'accessibilité chronique et temporaire des valeurs dans l'influence qu'elles exercent sur la régulation des interactions sociales. Puis, nous préciserons notre objet d'étude dans le **Chapitre 3** consacré à la sanction et à ses déterminants moraux. Nous exposerons d'abord le débat philosophique existant autour de la question du rôle de la sanction. Puis nous décrirons certains travaux en économie expérimentale qui mettent en évidence la fonction socialement adaptative de certains comportements punitifs dirigés vers les auteurs de transgressions. Nous aborderons ensuite la question des motivations sous-jacentes à la sanction à travers les principaux critères sur lesquels se basent les individus pour punir autrui. Cela nous amènera à évoquer précisément l'impact des valeurs sur les tendances punitives en présentant les différentes manières de le concevoir. Alors que certains auteurs pointent les valeurs susceptibles de favoriser la sanction, d'autres suggèrent que chaque valeur morale peut potentiellement pousser l'individu à sanctionner sa transgression en fonction de son niveau d'adéquation par rapport au contexte. C'est cette idée que nous avons choisi de mettre à l'épreuve pour la première fois de façon empirique.

La seconde partie de la thèse est consacrée à la présentation des différentes études empiriques réalisées afin de tester notre hypothèse. Après avoir validé un outil de mesure du système moral individuel (**Etude 1**), nous mettrons en évidence l'effet de l'adhésion à différents grands principes moraux sur les réactions punitives à l'égard d'actes moralement équivoques, respectant une valeur aux dépens d'une autre (**Etude 2**). Puis, nous essayerons d'activer de façon ponctuelle les effets de l'adhésion de plusieurs valeurs morales sur la sanction de leur transgression en manipulant leur niveau d'accessibilité. Après avoir élaboré une tâche visant à amorcer la loyauté (**Etude 3**) nous testerons ses effets dans des conditions réelles sur la sanction à l'égard d'un individu déloyal (**Etude 4**). En nous appuyant sur les résultats obtenus, nous adapterons une nouvelle procédure d'amorçage de la loyauté ainsi que de la justice afin de mettre en évidence leurs effets sur les réactions punitives à l'égard des mêmes actes moralement équivoques que précédemment (**Etude 5**). Nous verrons ensuite dans quelle mesure l'amorçage de la loyauté en tant que but désirable permet de renforcer les effets de l'amorçage sur les réactions punitives dans un cadre fictif (**Etude 6**) ainsi que dans un cadre réel (**Etude 7**).

Partie 1

Contexte théorique

Chapitre 1

La morale : définition, structure et fonctionnement

La morale joue un rôle essentiel dans le fonctionnement d'une société et permet notamment de réguler les relations que tissent les individus entre eux, ce qui en fait un concept phare de la psychologie sociale. La morale est d'abord une construction sociale que l'individu intériorise au cours de son développement au fil de ses interactions, d'abord au sein de la famille puis à travers les différentes sphères sociales dans lesquelles il évolue. Elle peut être définie comme étant un ensemble de valeurs, de règles implicites, de maximes et d'usages culturellement ancrés et partagés, transcendant les situations, qui s'appuient sur l'opposition entre le Bien et le Mal pour orienter les conduites sociales (Haidt, 2008 ; Janoff-Bulman, Sheikh, & Hepp, 2009 ; Moll, Zahn, de Oliveira-Souza, Krueger, & Grafman, 2005).

Ce chapitre a pour vocation de mieux comprendre ce qu'est la morale¹, ce qu'elle représente pour les individus et quelle est sa place au sein du fonctionnement humain. Pour ce faire, nous avons choisi d'aborder ce vaste et complexe domaine d'abord à travers les fonctions de la morale, à la fois ciment social et idéal individuel. Puis nous ferons le tour des différents modèles et typologies développés en psychologie sociale visant à définir de façon structurée les grandes dimensions autour desquelles s'organise le système moral. Nous ferons ensuite un exposé des principales théories du jugement moral afin de distinguer quels sont les processus qui interviennent dans son élaboration. Cela nous conduira à analyser le rôle précis joué par les émotions ressenties face à une transgression morale. Chacun de ces différents éléments d'explication nous permettra ainsi de commencer à mieux comprendre ce qui est réellement en jeu lorsque l'individu adopte des conduites punitives au nom de la morale.

¹ Bien que les termes d'« éthique » et de « morale » recouvrent sensiblement le même concept, nous faisons ici le choix d'utiliser davantage le terme de morale qui est la dénomination la plus couramment utilisée en psychologie et qui, selon Ricoeur (1990), souligne le « caractère d'obligation de la norme ».

Les fonctions de la morale

Au cours de son évolution, l'être humain a développé des tendances naturelles liées à la préservation de soi mais aussi au développement et au maintien des relations avec ses semblables, lui permettant ainsi d'évoluer de façon adaptée au sein de son environnement social (Insel & Young, 2001 ; Mikulincer & Shaver, 2010). Néanmoins, malgré leurs atouts évidents, ces deux tendances ont rendu l'individu profondément ambivalent, tiraillé entre la volonté d'agir pour soi et la nécessité de contribuer à la société. Selon Wong (2009), la morale aurait émergé afin de résoudre ce conflit motivationnel. Sa fonction serait ainsi de mettre en place un cadre permettant de satisfaire de façon équilibrée les motivations orientées vers soi et celles orientées vers les autres. En d'autres termes, la morale servirait à réguler l'égoïsme des individus en les encourageant à adopter des conduites facilitant la coopération (Haidt & Kesebir, 2010). La morale permettrait d'atteindre cet équilibre en fixant un ensemble de prescriptions et d'interdits, y compris dans les domaines non-régis directement par la loi (Haidt & Kesebir, 2010). La fonction de la morale est donc avant tout sociale, elle participe à la définition et à la poursuite d'un idéal social propre à chaque groupe. De même, la morale constitue au sein des groupes un standard permettant de distinguer quelles sont les qualités requises pour qu'un individu y soit intégré (Tooby & Cosmides, 2010). C'est d'ailleurs ce qui fait dire à Durkheim (1906/2002) que la morale commence là où commence l'attachement à un groupe quel qu'il soit, là où commence la vie en groupe. Ce rôle de ciment social joué par la morale peut s'observer à des niveaux différents et auprès d'unités d'analyse d'ampleurs variées parmi lesquelles on peut par exemple citer la famille, la communauté, les organisations et de façon plus élargie la patrie ou la société.

Outre cette fonction sociale majeure, la morale offre aussi aux individus des standards et des idéaux vers lesquels tendre (l'éthique personnelle), illustrant ce que devrait être une « bonne » vie (Wong, 2009). La morale participe aussi de la construction de l'identité, elle aide l'individu à se définir notamment à travers l'attachement à une « communauté morale », c'est-à-dire à un groupe partageant un socle moral commun (Haidt, 2007). Elle peut de ce fait servir de critère d'évaluation de soi et influencer par exemple l'estime de soi (Power, 2004). Cette fonction individuelle de la morale est donc

fortement liée à la fonction sociale que nous venons de présenter. En effet, la promotion d'idéaux moraux permet aussi de justifier les règles et les normes en vigueur en leurs donnant du sens et de la valeur. Cela a pour effet de les rendre plus attractives aux yeux des individus et plus facilement acceptées au sein de la société (Pharo, 2004). Il est en effet nécessaire que la fin morale, parallèlement à son caractère obligatoire, soit suffisamment désirée et désirable pour être poursuivie par les individus (Durkheim, 1906/2002). Les valeurs morales s'imposent donc à la fois comme des devoir-être dictés par la société afin d'en assurer la cohésion mais aussi comme étant des buts désirables sur le plan personnel. On constate bien ici la double nature de la morale décrite par Durkheim (1906/2002), à la fois obligatoire et désirée. Celui-ci propose d'ailleurs de faire un parallèle entre la morale et la notion de sacré. Comme l'objet sacré, la morale peut à la fois inspirer du respect ou de la crainte, instaurer une distance, et en même temps évoquer de l'attrait et du désir.

Nous allons maintenant nous intéresser à ce qui constitue le contenu de la morale, aux valeurs qui sous-tendent ses fonctions et aux dimensions autour desquelles la morale est structurée.

Les différentes conceptions de la morale

Depuis les études de Piaget (1932/1995) suivies de celles de Kohlberg (1969, 1971) sur l'acquisition du sens moral et sur le développement du raisonnement moral, la psychologie s'est emparée d'un concept appartenant à la base au domaine de la philosophie et en a fait un réel objet d'étude scientifique. Néanmoins, selon Haidt (2008), la manière d'appréhender et de définir la morale dans ces travaux a été façonnée par un héritage philosophique particulier, porteur d'une vision libérale et individualiste de la morale défendue par des auteurs tels que Kant (1785/2005), Mill (1859/2014, 1863/2002), ou encore Rawls (1971). Cette première approche s'est principalement intéressée à deux dimensions morales : la justice, considérée par Kohlberg (1969) comme étant l'unique valeur morale ; et la protection de l'individu à travers notamment les travaux de Gilligan (1982) sur l'éthique du « care ». La définition de la morale proposée par Turiel (1983) est symptomatique de cette vision. Selon lui, la morale correspond à l'ensemble des « jugements normatifs relatifs à la justice, aux droits et aux intérêts afférents à la façon dont les personnes se doivent d'agir mutuellement » (Turiel, 1983, p. 3). C'est en s'appuyant sur cette approche, centrée sur la

défense des droits et des intérêts individuels, que se sont effectués depuis les années 60 de considérables progrès dans la compréhension de la morale et notamment de son développement.

Cependant, plusieurs travaux de recherche interculturels ont depuis permis de constater que cette conception individualiste de la morale, bien qu'elle puisse s'appliquer sans trop de difficultés aux sociétés occidentales, n'était pas pour autant partagée de façon universelle à travers le monde (Haidt, Koller, & Dias, 1993 ; Shweder, Much, Mahapatra, & Park, 1997). Selon les cultures, les notions de Bien et de Mal sont différemment définies et renvoient à des valeurs et à des principes différents. Une même action peut aussi bien être considérée comme une grave transgression morale dans certaines cultures et comme la simple violation d'une convention sociale dans d'autres cultures (Shweder, Mahapatra, & Miller, 1990). Le relativisme moral s'étend au-delà des différences interculturelles. Les systèmes moraux peuvent varier au sein d'une même culture, en fonction des croyances, des idéologies ou des visions du monde de chacun (Jensen, 1995 ; Miller, 2001). L'histoire récente nous a ainsi montré que la question de l'ouverture du mariage aux couples de même sexe, traitée par certains d'un point de vue strictement légal, est perçue par d'autres comme une atteinte directe à la morale devant être farouchement combattue. Tous les individus n'ont donc pas la même conception des domaines auxquels la morale peut s'appliquer (Skitka, Bauman, & Sargis, 2005) et ne s'appuient pas nécessairement sur les mêmes valeurs morales dès lors qu'il s'agit d'émettre un jugement. Haidt (2007) propose d'utiliser le terme de *communauté morale* afin de caractériser tout groupe dont les membres partagent les mêmes valeurs et normes morales, mais aussi les mêmes idées quant aux moyens de les faire respecter. Afin de mieux comprendre comment est structurée la morale, autour de quelles dimensions et de quels enjeux, plusieurs modèles théoriques ont été élaborés. Nous allons maintenant faire un tour d'horizon des principaux modèles développés dans la littérature en pointant leurs similitudes ainsi que ce qui les distingue les uns des autres.

The Big Three of Morality (Shweder et al., 1997)

Suite à une série d'études ethnographiques notamment réalisées aux Etats-Unis et en Inde, Shweder et al. (1997) ont postulé l'existence de trois formes d'éthiques définies

comme étant trois grands impératifs moraux véhiculant chacun une vision spécifique de la morale. L'éthique de l'*Autonomie*, comme son nom l'indique, viserait à protéger l'individu, sa liberté, ses droits et à l'aider à satisfaire ses besoins et à atteindre ses objectifs. L'éthique de la *Communauté* viserait à protéger l'intégrité du groupe, sa structure, son organisation, sa réputation, ainsi que les rôles et le statut de ses membres. L'éthique de la *Divinité* viserait à protéger l'âme, l'esprit ainsi que tous les aspects spirituels de l'individu et de son environnement naturel. Selon les auteurs, les cultures se différencieraient sur le plan moral en fonction de l'importance accordée à chacune des trois éthiques. Néanmoins, bien qu'une ou plusieurs de ces éthiques puissent prédominer, les auteurs expliquent qu'elles peuvent très bien coexister au sein d'une même culture. Ainsi, selon sa culture, l'individu pourrait se conformer à l'une ou à chacune de ces trois éthiques, mais à des degrés différents.

Moral Foundations Theory (MFT ; Haidt & Joseph, 2004)

S'inspirant du modèle de Shweder ainsi que des travaux portant sur les différences ainsi que sur les similitudes interculturelles liées au jugement moral (Haidt et al., 1993 ; Jensen, 1998 ; Rozin, Lowery, Imada, & Haidt, 1999), Haidt et Joseph (2004) ont proposé l'existence d'une organisation de base, à partir de laquelle chaque culture développerait ses propres valeurs morales. Ce socle commun à toutes les cultures serait composé selon les auteurs de cinq grands principes moraux, chacun étant défini par une fonction adaptative ayant émergé au cours de l'évolution (Graham, Haidt, & Nosek, 2009 ; Haidt & Joseph, 2004 ; Haidt & Kesebir, 2010). Ces principes moraux fondateurs (« *moral foundations* ») correspondraient aux cinq mécanismes psychologiques à la base de toute intuition et activité morale (Graham et al., 2009). Le principe de *Non-nuisance*² (« *Care/Harm* ») proscrierait toute forme de souffrance causée de façon volontaire à autrui et sous-tend les valeurs liées à la protection des personnes (e.g., bienveillance, sollicitude, compassion). Le principe d'*Équité* (« *Fairness/Cheating* ») a trait à la régulation des échanges et des relations entre les individus à travers l'idée de réciprocité (e.g., justice, confiance, respect des droits individuels). Le principe de *Loyauté* (« *Loyalty/Betrayal* ») viserait à maintenir la cohésion au sein du groupe à travers la valorisation des liens qui unissent l'individu à son groupe (e.g.,

² C'est selon nous le terme de « non-nuisance » utilisé par Ogien (2007) lorsqu'il évoque le « harm-principe » proposé par Mill (1859/2003) qui est ici le plus adapté pour nommer ce principe.

dévouement, fidélité, patriotisme). Le principe d'*Autorité* (« *Authority/Subversion* ») œuvrerait au maintien de la structure hiérarchique au sein du groupe à travers le respect du statut, des rôles sociaux et des devoirs qui y sont associés (e.g., obéissance, discipline, sagesse). Le principe de *Pureté* (« *Sanctity/Degradation* ») viserait à protéger l'individu de la contamination pouvant toucher son corps mais aussi son esprit via la valorisation du contrôle de soi et de la spiritualité (e.g., modération, chasteté, dévotion). Graham et Haidt (2011) proposent de représenter ces cinq principes fondateurs comme les cinq curseurs d'un « égaliseur moral », dont les niveaux varieraient selon les systèmes moraux. Ce serait donc la hiérarchisation des valeurs morales issues de ces principes qui différencierait les cultures et les individus.

Triune Ethics Theory (TET ; Narvaez, 2008)

Narvaez (2008) propose de distinguer trois types d'éthiques définies comme étant les trois systèmes motivationnels qui guideraient toutes les activités morales de l'individu. Selon l'auteur, le fonctionnement moral est à mettre en relation avec l'évolution des structures cérébrales et neuronales. La Triune Ethics Theory (TET ; Narvaez, 2008) est directement inspirée de la théorie du cerveau trinique (MacLean, 1990) qui propose de découper le cerveau en trois : le cerveau reptilien, le cerveau paléomammalien (système limbique) et le cerveau néomammalien (néocortex). L'éthique de la *Sécurité*, la plus primitive et instinctive selon Narvaez (2009), prendrait ses racines dans le cerveau reptilien ainsi que dans le système moteur extrapyramidal impliqué dans les activités réflexes. Elle orienterait l'individu vers la défense de son intérêt personnel (survie, domination, défense du territoire, protection de l'endogroupe). L'éthique de l'*Engagement*, la plus intuitive et émotionnelle, serait liée au système limbique et aux structures sous-tendant notamment l'attachement. Elle pousserait l'individu à développer des relations sociales et à répondre aux besoins d'autrui via l'empathie ou la compassion. L'éthique de l'*Imagination*, la plus évoluée et raisonnée, serait principalement liée au cortex préfrontal. Elle encouragerait l'individu à prendre de la distance et à surpasser les tendances associées aux deux autres éthiques via le raisonnement afin de répondre de façon la plus adaptée possible à chaque situation sociale. Selon la TET, les individus, en fonction de leurs expériences et de leur développement, peuvent s'appuyer davantage sur l'une ou l'autre de ces éthiques. Cependant, Narvaez (2009) accepte aussi l'idée selon laquelle le contexte peut rendre

saillant une ou plusieurs éthiques, parfois même antagonistes, et ainsi temporairement guider les activités morales de l'individu.

Relationship Regulation Theory (Rai & Fiske, 2011)

Rai et Fiske (2011) considèrent la morale comme étant profondément ancrée dans les relations sociales. Elle aurait ainsi pour fonction de faciliter leur développement et leur maintien sur le long terme (Fiske, 2002). Selon ces auteurs, le système moral s'organise autour de quatre motivations morales élémentaires. L'*Unité* est orientée vers la satisfaction des besoins et la protection de l'intégrité du groupe auquel l'individu appartient via notamment le sentiment d'interdépendance, de responsabilité collective et de sort commun. La *Hiérarchie* est orientée vers le maintien de l'organisation hiérarchique au sein du groupe. Selon sa place dans la hiérarchie, cette motivation pousserait l'individu à obéir et à respecter ses supérieurs (e.g., chefs, anciens) ou à protéger et guider ses subordonnés. L'*Egalité* est orientée vers le juste équilibre et de la réciprocité des échanges au sein des relations sociales. La *Proportionnalité* est orientée vers l'équité des relations sociales via la prise en considération du maximum de critères possible afin que chaque partie soit traitée proportionnellement à sa contribution, son mérite, ses efforts ou encore sa culpabilité. Les auteurs expliquent qu'en fonction du contexte socio-relationnel, l'individu ne s'appuie pas sur les mêmes motivations morales pour agir et pour juger les actions d'autrui. Le caractère moralement louable ou condamnable d'un acte dépendrait ainsi fortement du contexte et donc de la motivation morale à laquelle l'individu se réfère.

Model of Moral Motives (MMM ; Janoff-Bulman & Carnes, 2013)

Janoff-Bulman, Sheikh et Hepp (2009) proposent d'appréhender la morale par le biais des deux tendances motivationnelles fondamentales : l'approche et l'évitement (Carver & Scheier, 2001 ; Higgins, 1997). Selon eux, il est important lorsque l'on étudie les processus de régulation morale, de distinguer la dimension prescriptive (ce vers quoi il faut tendre) de la dimension proscriptive (ce qui est interdit, ce qu'il faut éviter). De plus, ils distinguent aussi la morale personnelle (orientée vers le soi), interpersonnelle (orientée vers les autres) et collective (orientée vers le groupe). Janoff-Bulman et Carnes (2013) ont élaboré une

taxonomie en recoupant ces deux dimensions. Le penchant proscriptif de la morale personnelle (« *Self-Restraint / Moderation* ») pousserait l'individu à se maîtriser et à résister aux tentations afin de préserver sa santé physique et psychologique. Le penchant prescriptif de la morale personnelle (« *Industriousness* ») pousserait cette fois-ci l'individu à s'investir corps et âme dans chaque tâche, à être consciencieux et à persévérer. En ce qui concerne la morale interpersonnelle, son aspect proscriptif (« *Not Harming* »), inciterait l'individu à ne pas causer de tort à autrui. Son aspect prescriptif (« *Helping / Fairness* ») inciterait les individus à venir en aide à autrui et à veiller sur le bien-être et le respect des droits des personnes, sans distinction. Enfin, concernant la morale collective, sa dimension proscriptive (« *Social Order / Communal Solidarity* ») viserait à protéger le groupe de l'extérieur mais aussi de l'intérieur et de maintenir sa cohésion. Sa dimension prescriptive (« *Social Justice / Communal Responsibility* ») motiverait l'individu à soutenir le bien-être des membres de son groupe et à maintenir leurs relations à l'intérieur du groupe, notamment via le sentiment de responsabilité partagée.

Ainsi, depuis l'émergence du relativisme moral en sciences humaines, les chercheurs ont tenté de dépasser la vision « occidentaliste » et réductrice de la morale ayant dominé les 60 premières années de recherches en psychologie depuis les travaux de Piaget (1932). Plusieurs modèles ont ainsi été élaborés afin de représenter une conception plus élargie et plus structurée de la morale. Ces modèles, nous venons de le voir, mettent en avant les grandes motivations ou impératifs moraux autour desquels s'organise la morale. Ils mettent l'accent sur la fonction sociale et adaptative de la morale, sur l'impact du contexte social et culturel et, par conséquent, sur l'aspect fortement motivationnel du système moral. On retrouve ainsi à travers les différents modèles plusieurs orientations morales récurrentes parmi lesquelles on peut citer la réciprocité des échanges, la protection et de soutien apportés à autrui, la défense de l'unité du groupe mais aussi la retenue et la préservation de soi. Bien que chacun des modèles décrits apporte des idées intéressantes concernant la façon dont est structurée la morale, il est important de préciser qu'à notre connaissance, seuls les modèles proposés par Shweder et al. (1997) et par Haidt et Joseph (2004) ont été testés empiriquement et à de nombreuses reprises (Graham et al., 2011, 2009 ; Guerra & Giner-Sorolla, 2010).

Nous allons désormais voir comment l'individu applique la morale pour juger d'un événement afin de lui donner du sens et d'y réagir de façon adaptée. Pour ce faire, nous allons présenter les principales théories du jugement moral décrivant les processus en jeu dans l'élaboration d'un tel jugement.

Les théories du jugement moral

D'abord considéré comme une activité purement rationnelle (Darley, 1993 ; Kohlberg, Levine, & Hower, 1983 ; Lapsley, 1996 ; Turiel, Killen, & Helwig, 1987), le jugement moral a depuis fait l'objet de nombreuses études et modèles théoriques. L'objectif de ces recherches a été de spécifier de façon précise le rôle joué par les processus contrôlés mais aussi par les réactions affectives dans l'élaboration de ce type de jugement. En d'autres termes, la question est de savoir dans quelle mesure le caractère moral ou immoral attribué à un acte découle plutôt d'un raisonnement logique faisant intervenir les connaissances morales de l'individu ou d'une intuition qu'il ressent sans en maîtriser la source. Nous allons d'abord présenter le modèle socio-intuitif proposé par Haidt (2001) pour qui le jugement moral est avant tout déterminé par l'état affectif engendré par la cible du jugement. Nous présenterons ensuite comment Mikhail (2007) décrit les différentes opérations mentales conduisant à l'intuition morale. Puis nous verrons de quelle manière Greene et son équipe proposent d'articuler le rôle des processus cognitifs contrôlés et des réactions émotionnelles (Greene, Sommerville, Nystrom, Darley, & Cohen, 2001).

Le modèle socio-intuitif

C'est Hume (1777/1983) qui le premier proposa de placer les émotions au cœur du jugement moral. Selon lui, de la même manière qu'on juge une œuvre d'art, le jugement moral émergerait d'un sentiment d'accord ou de désaccord se manifestant à la vue d'un événement. Inspiré des écrits du philosophe britannique et des travaux de Zajonc (1980) sur la primauté des affects et l'automatisme de l'évaluation, Haidt (2001) propose de concevoir le jugement moral avant tout comme une activité intuitive, automatique, conduisant l'individu à évaluer si l'action d'une personne est « bonne » ou « mauvaise », acceptable ou non du point de vue moral.

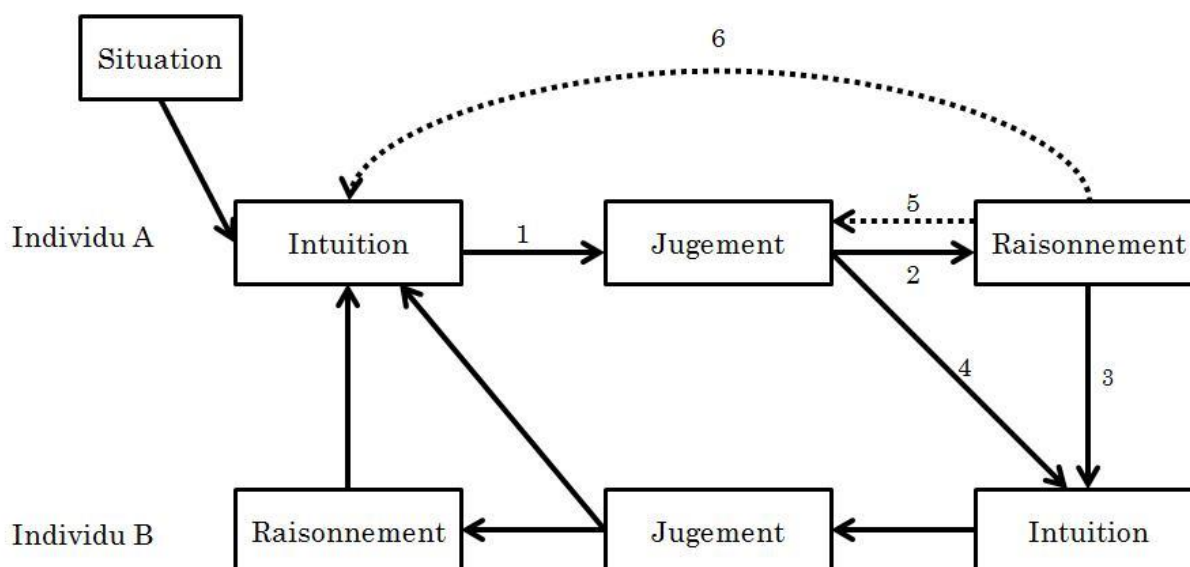


Figure 1. Le modèle socio-intuitionniste du jugement moral.

Les flèches numérotées concernant l'individu A représentent (1) le jugement intuitif, (2) le raisonnement post hoc, (3) la persuasion raisonnée, (4) la persuasion sociale. Deux autres phénomènes sont représentés en pointillés car l'auteur fait l'hypothèse qu'ils se produisent moins fréquemment : (5) le jugement raisonné et (6) la réflexion privée (Haidt, 2001, p815).

Selon l'auteur, l'individu sait immédiatement si son jugement relève ou non du domaine de la morale et si l'acte jugé est moralement acceptable ou non. Il propose de parler de « gut-feeling » afin de souligner que cette intuition est d'abord ressentie au niveau physique³. Le jugement moral apparaîtrait donc de façon soudaine et teinté d'affects, sans que l'individu ait conscience des critères et des raisons ayant mené à ce jugement (voir Figure 1, flèche n°1 ; Haidt & Bjorklund, 2008). Cela explique pourquoi selon lui les individus ne sont parfois pas capable spontanément d'expliquer leurs jugements (« *moral dumbfounding* » ; Haidt, Bjorklund, & Murphy, 2000). Le raisonnement, processus conscient, intentionnel et contrôlé, interviendrait seulement à posteriori, lorsque l'individu se verrait obligé de justifier sa décision (voir Figure 1, flèche n°2). Il ferait alors référence de façon explicite aux valeurs morales ayant guidé selon lui son jugement. Haidt laisse toutefois entrouverte la possibilité que le raisonnement puisse prendre parfois le pas sur l'intuition et être à l'origine du jugement moral (voir Figure 1, flèche n°5). Cela se produirait néanmoins selon lui de façon rare, uniquement lorsque les ressources cognitives seraient suffisantes pour inhiber et dépasser la première intuition. L'auteur propose aussi que le raisonnement

³ On parle en français d'un sentiment qui « prend aux tripes ».

justificatif post hoc puisse faire émerger une nouvelle intuition, contredisant la première intuition et menant ainsi à un nouveau jugement moral (voir Figure 1, flèche n°6). Néanmoins, là encore, Haidt circonscrit le rôle du raisonnement à de rares situations, insistant ainsi sur la place prédominante de l'intuition.

Le modèle socio-intuitif intègre aussi des processus d'influences sociales liées à la formulation d'un raisonnement moral ou d'un simple jugement en présence d'autrui. En effet, selon Haidt, en verbalisant son raisonnement, l'individu pourrait déclencher de nouvelles intuitions chez les personnes en présence et ainsi influencer leurs jugements (voir Figure 1, flèche n°3). Haidt propose aussi que sur le mode du conformisme (Asch, 1956), le simple fait d'énoncer un jugement moral pourrait influencer autrui, notamment si le jugement a été émis par plusieurs membres d'un groupe (voir Figure 1, flèche n°4).

Ce modèle est le premier à avoir mis en lumière la place de l'intuition et le rôle des affects dans le jugement moral. Il fait néanmoins l'objet de plusieurs critiques, portant notamment sur le manque d'explication concernant les processus à l'origine des intuitions morales ainsi que sur le rôle très restreint qu'il accorde aux processus contrôlés. Nous allons maintenant développer ces deux plus importantes limites ainsi que les modèles théoriques ayant été développés en réponse.

La théorie de la « grammaire » morale universelle

Bien qu'il place l'intuition au centre des processus menant au jugement moral, Haidt n'apporte que peu de précisions concernant l'origine de ces intuitions (Mikhail, 2007 ; Waldmann, Nagel, & Wiegmann, 2012). En effet, l'auteur du modèle socio-intuitif explique que les intuitions morales sont déterminées par cinq principes moraux fondateurs, en fonction de leur importance au sein du système moral (Haidt & Joseph, 2004). De plus, parmi les processus cognitifs pouvant être impliqués, seule l'utilisation d'heuristique est évoquée (Haidt & Kesebir, 2010). Mis à part ces quelques éléments, Haidt ne fournit aucune explication complémentaire, détaillant les processus cognitifs sous-jacents aux intuitions morales.

Afin de combler cette lacune, Mikhail (2007) a élaboré un modèle computationnel décrivant les différentes opérations mentales conduisant selon lui à toute intuition morale.

Il décrit ainsi trois étapes. La première opération consisterait à élaborer une représentation structurée de la situation intégrant sa chronologie, sa chaîne causale, les intentions de ses acteurs, ses propriétés morales et tous les éléments implicites mais néanmoins pertinents. La deuxième opération consisterait à construire une description structurée de la situation en reliant toutes ses caractéristiques entre elles afin notamment de bien séparer les effets recherchés des effets collatéraux. La troisième opération consisterait à appliquer à la situation certaines connaissances tacites, des principes, des règles spécifiques déterminant ainsi son acceptabilité morale. S'inspirant des travaux de Chomsky (1957), Mikhail propose que ces connaissances prennent la forme d'une *grammaire morale* universelle qui procurerait à l'individu une forme de stabilité et de systématisme dans ses intuitions morales. Tout comme Haidt, Mikhail considère que la morale a en son centre un noyau de règles ou de principes innés. Ceux-ci constitueraient la base à partir de laquelle s'effectuerait le développement moral de l'individu. En retraçant ainsi les différentes étapes menant au jugement moral, Mikhail ne remet aucunement en cause le caractère intuitif de ce type de jugement. Il réaffirme au contraire la place centrale de l'intuition en expliquant toutefois que celle-ci émerge de processus cognitifs sous-jacents qui demeurent inconscients.

La théorie des processus duels

Mise à part la question de l'origine des intuitions morales, le modèle socio-intuitif proposé par Haidt est aussi critiqué pour la place très limitée qu'il réserve aux processus contrôlés (Paxton & Greene, 2010). En effet, certains modèles théoriques du jugement moral accordent davantage de place au raisonnement que ne le fait Haidt. C'est notamment le cas de la théorie des processus duels proposée par Greene et son équipe (voir Figure 2) au sein de laquelle l'intuition et le raisonnement jouent à armes égales (Greene, Sommerville, Nystrom, Darley, & Cohen, 2001 ; Greene, Morelli, Lowenberg, Nystrom, & Cohen, 2008 ; Greene, Nystrom, Engell, Darley, & Cohen, 2004 ; Greene, 2007). Selon ces auteurs, ces deux modes de pensée dépendent de deux systèmes neurologiques dissociés, entrant parfois en compétition.

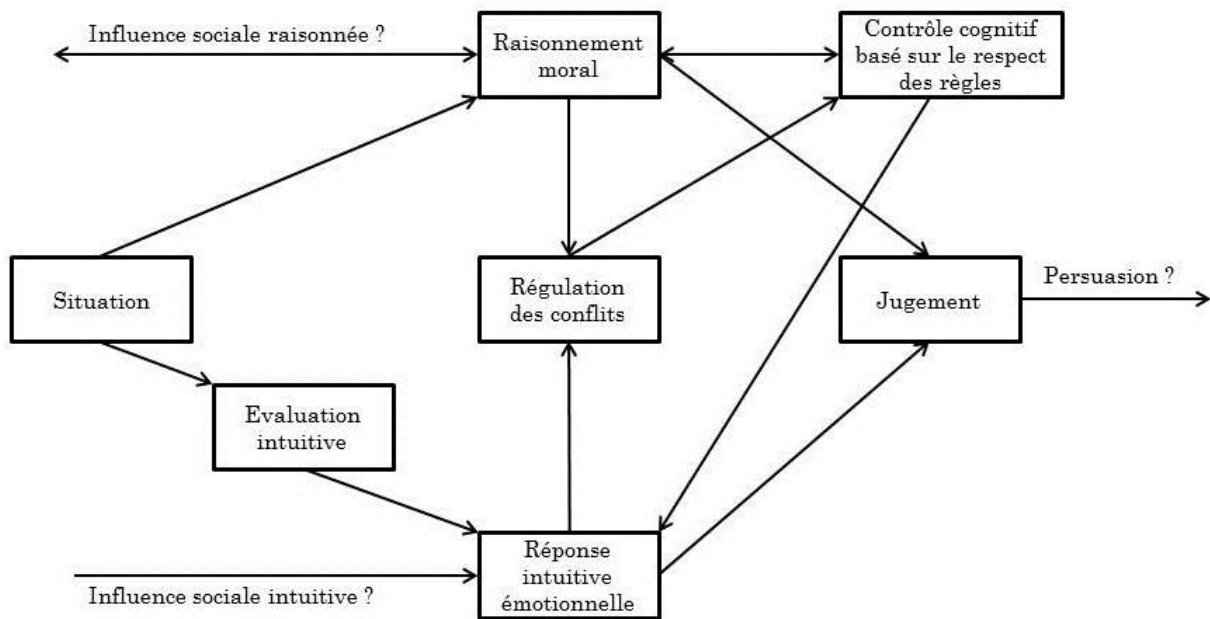


Figure 2. Théorie des processus duels (Paxton & Greene, 2010).

Paxton et Greene (2010) définissent le raisonnement moral comme étant l'activité mentale consciente à travers laquelle l'individu évalue la cohérence ou l'incohérence d'un jugement moral avec d'autres engagements moraux, pris à l'égard de principes moraux ou parfois de jugements moraux spécifiques. Selon Greene, le raisonnement moral interviendrait plus souvent que ne le conçoit Haidt. Il servirait à justifier le jugement moral mais aussi à contrecarrer la première intuition. Ainsi, plusieurs études ont montré que l'individu s'engage dans un raisonnement moral approfondi lorsqu'il se rend compte que son jugement moral risque d'être perçu comme étant peu scrupuleux (Paharia, Kassam, Greene, & Bazerman, 2009), quand il désire dépasser une attitude implicite négative (Cunningham et al., 2004 ; Richeson & Shelton, 2003), lorsqu'il s'aperçoit de lui-même de l'absence de fondement ou à son jugement (Cushman, Young, & Hauser, 2006) mais aussi lorsque le contexte le pousse à être particulièrement rationnel (Pizarro, Uhlmann, & Bloom, 2003) ou à réévaluer ses réactions émotionnelles (Feinberg, Willer, Antonenko, & John, 2012). La théorie des processus duels se distingue aussi du modèle socio-intuitif sur la question des processus d'influence pouvant se produire. Greene considère que l'individu peut être sensible aux arguments qu'on lui soumet, les intégrer dans son raisonnement et, suite à cela, juger différemment l'acceptabilité morale d'une situation. La formulation d'un raisonnement moral pourrait ainsi permettre de transmettre à autrui de nouvelles façons

d'envisager les questions morales, de nouveaux principes pouvant être utilisés plus tard pour contrecarrer certaines intuitions (Paxton & Greene, 2010).

Le jugement moral semble donc être le produit à la fois de processus automatisés et contrôlés. Ces deux types de processus se différencient aussi en matière de temporalité. En effet, les processus automatisés impliqués dans le traitement des informations affectives s'exécutent de façon très rapide (quelques millisecondes) alors que les processus contrôlés impliqués dans le raisonnement sont plus lents (plusieurs secondes, minutes voire même plusieurs heures), le temps que l'individu accède consciemment aux informations abstraites et les évalue de façon systématique. Il arrive parfois même que certaines questions morales puissent être réexaminées et réévaluées longtemps après avoir été soumises à l'individu et que celui-ci mette plusieurs semaines avant de parvenir à une décision (Dinh & Lord, 2013). Voyons maintenant de quelle façon ces deux types de processus affectent la forme que prend le jugement moral.

Les différentes formes de jugement moral

Au sein de la philosophie morale, deux courants de pensée ont vu le jour proposant deux postures éthiques différentes : le *conséquentialisme* (Bentham, 1789/2003 ; Mill, 1863/2002) et le *déontologisme* (Kant, 1788/2012). Ces deux visions ont d'abord été conceptualisées par les philosophes sous la forme de principes pratiques devant être appliqués afin de mieux juger de l'acceptabilité morale d'une situation.

Le conséquentialisme est la posture utilitariste selon laquelle une action est bonne dès lors que ses conséquences le sont pour le plus grand nombre. Selon Larmore (1993), cette approche « exige que l'on fasse ce qui produira le plus grand bien (la plus grande somme algébrique de bien et de mal) eu égard à tous ceux qui sont affectés par notre action » (p. 106). Les conséquences sont donc évaluées indépendamment des actes qui les causent. A l'inverse, le déontologisme « exige que l'on ne fasse jamais certaines choses à autrui, même s'il doit en résulter globalement un moindre bien ou un plus grand mal » (Larmore, 1993, p. 106). Selon cette doctrine, l'individu doit impérativement veiller au respect d'un ensemble de règles et de principes moraux sans se soucier des potentielles conséquences positives ou négatives de l'action.

De postures éthiques volontaires, le conséquentialisme et le déontologisme ont ensuite été appréhendés par la psychologie comme deux formes de jugement moral pouvant être émises par un même individu en fonction notamment de la situation. C'est principalement grâce à l'utilisation de dilemmes moraux que la psychologie a pu mettre en évidence ces deux façons de juger. Typiquement, ces dilemmes présentent des situations dans lesquelles un individu a la possibilité de réaliser une bonne action en commettant un acte causant un « moindre mal ». La prise en compte de l'acte en lui-même ou de ses conséquences donne alors lieu à des jugements moraux opposés. Un des exemples les plus connus est le dilemme de la passerelle : un tramway dont les freins sont hors d'usage fonce droit sur cinq personnes. La seule possibilité de leur sauver la vie est de pousser un individu corpulent du haut d'une passerelle sur la trajectoire du tramway afin de le stopper, tuant ainsi la personne poussée (« *footbridge dilemma* » ; Foot, 1967 ; Thomson, 1985). Ce dilemme est appelé dilemme personnel car l'individu est ici l'agent direct de l'acte transgressif (Greene et al., 2001). Généralement, face à ce genre de dilemmes, les individus ne considèrent pas l'acte (e.g., pousser la personne corpulente sur les rails) comme étant moralement acceptable. Ils optent ainsi pour un jugement moral déontologiste, basé sur des règles morales inviolables (e.g., il n'est jamais acceptable de tuer) et des principes liés aux caractéristiques de l'action (e.g., il est moralement moins acceptable de causer du tort à autrui par une action que par une omission ; Greene et al., 2009).

Le jugement déontologiste semble répondre principalement à des processus automatisés intuitifs, fortement liés aux réactions affectives de l'individu (Haidt, 2001 ; Greene, 2007). Plusieurs études ont ainsi démontré que les individus ayant un déficit émotionnel sont beaucoup plus enclins à juger de façon utilitariste (Koenigs et al., 2007 ; Mendez, Anderson, & Shapira, 2005). De plus, Valdesolo et DeSteno (2006) ont montré qu'après avoir inhibé leurs réactions affectives négatives vis-à-vis d'un dilemme moral (via une induction positive), les participants formulaient davantage de jugements conséquentialistes. Bien que le jugement de type déontologiste soit intuitif, les individus semblent pour autant être conscients des principes moraux sur lesquels se basent leurs jugements (Cushman et al., 2006).

Tous les dilemmes n'entraînent cependant pas un jugement de type déontologiste. Certains, appelés dilemmes impersonnels, dans lesquels le lien entre l'individu et la conséquence finale de son acte est indirect, entraînent majoritairement des jugements

conséquentialistes (Greene et al., 2001). Dans la version impersonnelle du dilemme précédent, le seul moyen d'empêcher le wagon de foncer sur les cinq personnes, est de le diriger sur une autre voie sur laquelle se trouve une seule personne, en appuyant sur un interrupteur (Foot, 1967 ; Thomson, 1985). Contrairement au précédent dilemme, ici les individus dans leur grande majorité prennent en compte de façon quasi-mathématique les conséquences de l'action (cinq vies sauvées plutôt qu'une) et considèrent le fait d'appuyer sur l'interrupteur comme étant moralement acceptable. Les jugements conséquentialistes semblent faire davantage intervenir des processus cognitifs contrôlés. Des études ont ainsi démontré que la formulation d'un jugement utilitariste dépendait des ressources cognitives (Greene et al., 2008), de la mémoire de travail (Moore, Clark, & Kane, 2008) ainsi que du temps disponible au moment du jugement (Suter & Hertwig, 2011).

Chaque forme de jugement moral semble être surtout déterminée par les éléments propres à la cible d'évaluation ainsi qu'au contexte. L'intentionnalité de l'agent, les motivations qui lui sont imputées, son humanisation, le contact physique, la chaîne causale, la proximité spatiale entre l'agent et la conséquence de son action ou encore l'effort nécessité sont autant d'éléments pouvant orienter l'individu vers un jugement plutôt déontologiste ou plutôt conséquentialiste (Greene et al., 2001 ; Majdandžić et al., 2012 ; Waldmann & Dieterich, 2007). Outre l'effet du contexte, on observe aussi des différences individuelles, certains individus se montrant plus déontologistes ou plus conséquentialistes (Greene et al., 2001, 2008). Amit et Greene (2012) ont par exemple montré que les individus ayant un style cognitif de type visuel et donc plus de facilités à visualiser la situation, formulent davantage de jugements déontologistes que les individus ayant un style cognitif de type verbal. Par ailleurs, Côté, Piff et Willer (2012) ont montré que les individus de statut social élevé faisaient davantage appel à des jugements conséquentialistes que les individus de statut moins élevé. Les auteurs mettent en lien ce résultat avec le niveau d'empathie globalement plus faible chez les individus de statut social élevé. Enfin, Piazza et Sousa (2014) ont montré que les individus religieux ainsi que ceux partageant une idéologie politique conservatrice étaient peu sensibles aux considérations conséquentialistes concernant le jugement moral. Ces individus étaient aussi davantage enclins à condamner moralement la transgression de tabous malgré l'absence de conséquence néfaste pour autrui. Pour ces auteurs, l'effet de ces caractéristiques individuelles serait dû à un style de pensée « non-conséquentialiste » adopté davantage par les individus religieux et conservateurs.

Pour terminer, notons que certains auteurs ne considèrent pas le déontologisme et le conséquentialisme comme étant les deux pôles opposés d'une même dimension. Selon eux, il serait plus pertinent de les appréhender comme deux dimensions orthogonales non-corrélées, pouvant chacune orienter le jugement moral final (Conway & Gawronski, 2012 ; Hanselmann & Tanner, 2008 ; Tanner, Medin, & Iliev, 2008).

Conclusion

La morale constitue un paramètre nécessaire au fonctionnement de toute société. En définissant un idéal à atteindre ainsi que des limites à ne pas transgresser, elle oriente les conduites sociales de chacun et participe au maintien de la coopération et de la cohésion au sein des groupes sociaux. A la fois obligatoire et désirable, la morale joue un rôle fondamental au niveau social mais aussi individuel. Ces fonctions ne sont néanmoins pas sous-tendues par les mêmes valeurs morales à travers le monde. Ainsi, le système moral, bien qu'organisé autour des mêmes grandes dimensions, ne leur réserve pas autant de place selon la culture d'appartenance, les croyances, l'idéologie ou la vision du monde de l'individu. Par conséquent, le caractère transgressif d'un acte dépend fortement du système moral du percevant et des dimensions morales qu'il valorise le plus. Le système moral constitue donc un cadre de référence majeur sur lequel l'individu s'appuie afin de juger des événements dans le but d'y réagir de la façon la plus adaptée possible et de réguler les interactions sociales. C'est la raison pour laquelle une partie des travaux de recherche réalisés dans cette thèse viseront à montrer l'influence du système moral exercée sur les réactions punitives dirigées à l'encontre des auteurs de transgressions.

Les dimensions du système moral ont été représentées à travers différents modèles théoriques mettant en avant les fonctions adaptatives, les motivations et les contextes socio-relationnels qui leur sont spécifiquement associés. Parallèlement à la modélisation du contenu de la morale, des travaux de recherches se sont aussi intéressés aux processus engagés dans l'élaboration du jugement moral. Ceux-ci ont permis de mettre en évidence le caractère intuitif et émotionnel du jugement moral ainsi que le rôle des processus contrôlés permettant de justifier ou d'inhiber les intuitions morales. Ces travaux ont aussi permis de mettre en évidence deux formes ou dimensions du jugement moral axées sur les conséquences de l'acte jugé d'une part et sur le poids moral de l'acte en lui-même à travers

la question du respect des valeurs morales. Ces deux manières de juger du caractère moral d'un événement semblent dépendre à la fois de caractéristiques contextuelles et individuelles et font intervenir de façon différenciée les processus contrôlés et automatiques.

Parallèlement aux convictions morales de l'individu, le contexte apparaît ainsi comme une source d'influence orientant le jugement moral et les conséquences comportementales pouvant en résulter. C'est pourquoi il est important lorsqu'on étudie les déterminants moraux d'un comportement, et plus précisément l'application des valeurs morales, de le faire à la fois au niveau dispositionnel et situationnel afin d'en avoir une compréhension complète. Par conséquent, nous chercherons aussi à montrer que la volonté de punir un transgresseur peut de la même manière dépendre du contexte et être accrue en rendant l'individu vigilant au respect d'une valeur morale rendue temporairement plus accessible.

Afin d'approfondir notre compréhension du rôle et de l'impact de la morale sur les conduites humaines, nous allons désormais recentrer notre tour d'horizon théorique autour des principales structures de connaissance sur lesquelles les individus s'appuient lorsqu'ils se réfèrent à la morale : les valeurs morales. Plus précisément, nous allons voir quelles sont leurs propriétés, dans quelle mesure elles façonnent nos comportements et quels mécanismes sous-tendent leur influence.

Chapitre 2

Les valeurs morales : définition, représentation et impact sur le comportement

Omniprésentes dans le discours public et dans les débats de société, les valeurs constituent un des éléments fondamentaux à travers lequel l'individu se construit, interprète les événements dont il est le témoin, et agit tout au long de sa vie. Avant d'investiguer de façon empirique le rôle joué par les valeurs morales dans l'adoption de comportements punitifs, il nous faut d'abord bien saisir ce qu'est une valeur de manière générale et ce qu'elle constitue pour l'individu. Après avoir présenté les différentes définitions proposées dans la littérature, nous nous pencherons sur la manière dont les valeurs sont représentées mentalement. Cela nous amènera à souligner leur caractère profondément motivationnel. Puis, nous centrerons notre exposé sur le lien entre les valeurs morales et les comportements. Pour ce faire, nous examinerons le poids que peuvent avoir les valeurs morales et l'ensemble des connaissances liées au domaine moral sur les conduites humaines. Nous traiterons dans cette partie du rôle du discernement moral, des concepts d'identité morale et d'idéologie morale. Nous réinterpréterons ensuite ces concepts à travers la notion d'accessibilité des structures de connaissance morales. Nous verrons que ce mécanisme peut être appréhendé à un niveau chronique mais aussi temporaire, via l'amorçage spécifique de valeurs morales par le contexte. Nous terminerons cet exposé par un panorama des études ayant permis de mettre en lumière les effets de l'amorçage de valeurs sur différents comportements moraux.

Définition générale du concept de valeur

De nombreuses théories accordent aux valeurs un rôle central dans le fonctionnement humain. Leur rôle a été mis en évidence concernant une multitude de phénomènes, de processus et de construits psychologiques. Il a ainsi par exemple été

montré que les valeurs de l'individu déterminaient en partie ses comportements prosociaux et pro-environnementaux (Calderón-Tena, Knight, & Carlo, 2011 ; Schultz & Zelezny, 1998 ; Siu, Shek, & Lai, 2013), son orientation politique (Helkama, Uutela, & Schwartz, 1991), ses préjugés vis-à-vis de certaines catégories sociales (Chambers, Schlenker, & Collisson, 2013 ; Feather & McKee, 2008), son attitude à l'égard de la violence (Sundberg, 2014) ou encore ses stratégies de coping (Bardi & Guerra, 2011). A travers ces travaux, les valeurs sont communément définies comme des concepts abstraits qui guident les individus dans leur vie. Nous allons essayer ici d'expliquer et de préciser les termes de cette définition en nous appuyant sur les principaux modèles théoriques ayant été proposés pour décrire et mesurer les valeurs.

Plusieurs auteurs se sont essayés à représenter les valeurs sous forme de typologies et de modèles. Ce sont Allport et Vernon (1931) qui les premiers proposèrent une typologie des valeurs classées en six catégories définies chacune par une motivation : valeurs sociales (l'amour d'autrui), valeurs théoriques (la découverte de la vérité), valeurs économiques (l'utilité), valeurs esthétiques (la beauté et l'harmonie), valeurs politiques (le pouvoir) et valeurs religieuses (l'unité). Le premier élément de définition que l'on peut tirer de cette classification concerne l'aspect motivationnel des valeurs. En effet, les valeurs sont considérées comme des idéaux que l'individu cherche à atteindre. Afin d'affiner cette typologie, Rokeach (1973) proposa une liste de 36 valeurs classées en deux types : les valeurs terminales qui seraient des standards idéalisés à atteindre (e.g., liberté, sagesse, un monde en paix), et les valeurs instrumentales qui correspondraient aux façons de se conduire afin d'atteindre les valeurs terminales (e.g., ambition, courage, ouverture d'esprit). Avec cette deuxième catégorie, Rokeach attribue aux valeurs un caractère normatif⁴. Pour lui, « un système de valeurs est une organisation durable de croyances quant à l'importance relative de formes de conduites ou de buts finaux » (Rokeach, 1973, cité par Doise, 1999). Par ailleurs, Rokeach propose de considérer les 36 valeurs de sa typologie comme étant universelles. Enfin, l'autre idée neuve de Rokeach fut de considérer que les individus évaluaient l'importance de chaque valeur de façon relative, c'est-à-dire en fonction de l'importance accordée aux autres valeurs. C'est pourquoi il proposa de mesurer le système de valeurs des individus en leur demandant de classer les 36 valeurs en fonction de leur importance

⁴ Même si les normes peuvent être fortement liées à certaines valeurs, il faut néanmoins veiller à ne pas confondre ces deux notions. Les normes sont spécifiques à des contextes précis alors que les valeurs, de par leur caractère abstrait, transcendent les situations (Morchain, 2009).

(Rokeach, 1973). La typologie proposée par Rokeach représente une réelle avancée dans la définition du concept de valeur en psychologie. Néanmoins, ni la sienne ni celle d'Allport et Vernon (1931) ne décrivent les liens particuliers pouvant exister entre les valeurs. C'est Schwartz (1992) qui va s'atteler à répondre à cette lacune en proposant un modèle organisant les différents types de valeurs de façon circulaire (voir Figure 3).

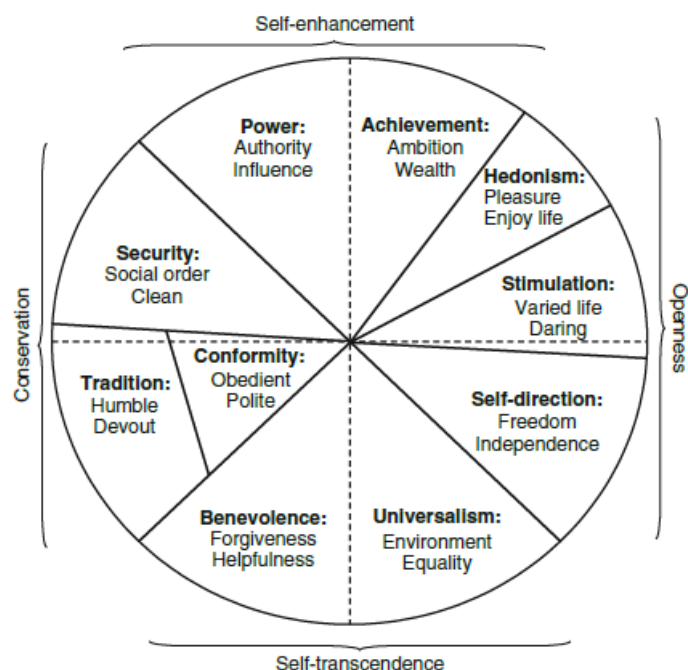


Figure 3. Structure théorique des valeurs selon Schwartz (1992).

Selon Schwartz, les valeurs seraient des critères qui nous aideraient à naviguer de façon équilibrée entre différentes motivations de base liées aux besoins de l'individu et de la société. Ces motivations se structureraient selon lui autour de deux dimensions bipolaires. L'une opposerait l'ouverture au changement (« *openness to change* ») au conservatisme (« *conservation* ») et l'autre opposerait le dépassement de soi (« *self-transcendence* ») à l'affirmation de soi (« *self-enhancement* »). Au total, Schwartz identifie 57 valeurs classées en 10 catégories qui renverraient à 9 motivations spécifiques⁵ organisées autour de ces deux axes. L'avantage de cette structure dynamique est qu'elle repose sur la compatibilité entre les valeurs adjacentes (e.g., hédonisme et stimulation), ainsi que sur

⁵ Tradition et conformité renvoient à la même motivation : répondre aux attentes imposées par le groupe (Schwartz, 1992).

l'antagonisme entre les valeurs se faisant face (e.g., autonomie et sécurité). Elle permet aussi de montrer l'absence de lien entre certaines valeurs situées de façon orthogonale (e.g., accomplissement et tradition). Plusieurs résultats empiriques vont dans le sens de la structure dynamique proposée par Schwartz (1992). Ainsi, Pakizeh, Gebauer et Maio (2007) ont démontré que lorsque l'on faisait évaluer le plus rapidement possible deux valeurs successivement, les participants étaient plus rapides à évaluer la deuxième valeur lorsque celle-ci était compatible ou incompatible avec la première que lorsqu'il n'y avait pas de lien particulier entre elles. Ce résultat met en évidence les fortes associations qui existent entre les valeurs qui partagent une motivation commune mais aussi entre celles dont les motivations sous-jacentes divergent. Il a aussi été mis en évidence à travers plusieurs études longitudinales qu'une augmentation de l'importance accordée par un individu à une valeur s'accompagnait toujours d'une augmentation de l'importance accordée aux valeurs compatibles et d'une baisse de l'importance accordée aux valeurs incompatibles (Bardi, Lee, Hofmann-Towfigh, & Soutar, 2009). Ainsi, chaque changement dans le système de valeur s'accompagne de changement visant à maintenir un équilibre au sein de la structure dynamique.

A travers les typologies et les modèles que nous venons de présenter, nous sommes parvenus à une définition plus précise de ce que sont les valeurs. Nous avons ainsi vu que les valeurs sont des concepts abstraits qui définissent des buts à atteindre idéalement et qui guident de ce fait les conduites humaines quelle que soit la situation (Bilsky & Schwartz, 1994). Ces idéaux ne doivent néanmoins pas être appréhendés indépendamment les uns des autres. Les valeurs sont au contraire structurées de façon hiérarchique et dynamique. Elles se définissent et s'organisent en fonction de différentes motivations sous-jacentes et qui peuvent être aussi bien compatibles qu'antagonistes (Schwartz, 1992). Par ailleurs, un autre aspect propre aux valeurs qu'il est selon nous important de souligner est leur caractère globalement peu élaborés. Maio et Olson (1998) proposent même de les qualifier de « truismes » pour illustrer le fait que les individus n'ont pas nécessairement d'arguments pour justifier leur adhésion à certaines valeurs. Il a d'ailleurs été constaté que lorsque les individus étaient incités à réfléchir aux raisons précises de leur attachement à une valeur, ils étaient davantage enclins à modifier leur évaluation de cette valeur que lorsqu'on ne les poussait pas à avoir cette réflexion. Cette caractéristique s'expliquerait du fait du large consensus qui entoure en général les concepts culturellement partagés (McGuire, 1964). Les valeurs n'étant en général que très rarement attaquées, les individus n'auraient pas besoin

d'élaborer un argumentaire pour les défendre. Ainsi, selon Maio et Olson (1998) l'adhésion aux valeurs serait principalement sous-tendue par leur charge affective.

Maintenant que nous avons défini de façon précise les valeurs, que nous avons constaté leur caractère fortement motivationnel et que nous avons décrit comment elles sont mentalement représentées, nous allons désormais voir dans quelle mesure elles peuvent influencer l'adoption de comportements moraux.

L'influence des structures cognitives relatives à la morale sur l'adoption de comportements moraux

Les comportements moraux sont l'aspect le plus visible de la morale de chaque personne. Ils sont d'ailleurs en général considérés par les individus comme de bons indicateurs du caractère moral d'autrui ainsi que de la qualité de ses jugements moraux. Une personne sera donc reconnue comme étant vertueuse davantage sur la base de ses actes que de ses principes, de ses connaissances sur la morale ou de son jugement. Avant de nous pencher sur les déterminants de ces comportements il nous faut définir ce que nous entendons ici par comportement moral.

Au sein de la littérature, cette catégorie est utilisée pour désigner tous les comportements pouvant être soumis au jugement moral et donc évalués à travers les valeurs morales (Gigerenzer, 2010 ; Treviño, Weaver, & Reynolds, 2006). Cette catégorie englobe donc à la fois les actes jugés comme étant respectueux des valeurs morales ou contribuant à son respect et ceux évalués comme étant transgressifs. En nous basant sur cette conception des comportements moraux, nous allons maintenant examiner en quoi ils peuvent être guidés par les valeurs de l'individu et l'ensemble des connaissances qu'il possède en lien avec le domaine moral.

Discernement moral et comportement moral

Pour Kohlberg (1969), les comportements moraux dépendent fortement des connaissances de l'individu concernant le domaine moral ainsi que de sa faculté à discerner

ce qui est moral de ce qui est immoral. Rest (1986) formalise cette idée à travers les quatre étapes qui, du traitement de l'information, mènent au comportement moral : prise de conscience de l'enjeu moral, jugement moral, intention comportementale, comportement. Selon cette approche cognitiviste, l'individu agirait de façon immorale principalement du fait de sa méconnaissance des valeurs morales et donc de sa difficulté à juger si l'acte qu'il entreprend est bien ou mal. Cette conception a depuis été largement critiquée, certains auteurs objectant que généralement l'individu était pleinement conscient du caractère transgressif de certains de ses actes (Nisan, 1985). De la même façon, un individu manquant de discernement moral peut très bien avoir des comportements jugés comme étant hautement moraux (Colby & Damon, 1992). Ainsi, jugement moral et comportement moral semblent n'être que très faiblement corrélés, l'un ne permettant pas de correctement prédire l'autre et inversement. (Blasi, 1983).

Selon Bandura (1986, 1991), le raisonnement moral ne suffit pas à lui seul à motiver l'individu à agir moralement, il est important de prendre en compte tous les processus de régulation de soi qui interviennent. La motivation à agir de façon morale proviendrait de ces mécanismes de régulation intégrant notamment la menace de sanction. L'individu agirait moralement afin de ne pas souffrir sur le plan personnel des conséquences des sanctions, que celles-ci soient infligées par soi-même ou par autrui. Bandura souligne néanmoins que malgré la connaissance des sanctions encourues, l'individu est fréquemment poussé à agir de façon transgressive. Afin d'éviter les conséquences négatives qui incombent à ce type de comportement, l'individu fait appel à des stratégies visant à s'exonérer du poids de la sanction. Pour ce faire, l'individu peut présenter sous un angle positif son comportement (justifications morales, euphémismes, comparaisons avantageuses), il peut aussi minimiser son rôle (déplacement de responsabilité, dilution de responsabilité, négation ou atténuation des conséquences) et il peut enfin discréditer les victimes (déshumanisation, attribution de responsabilité). Ces stratégies sont désignées par le terme de *désengagement moral* (Bandura, Barbaranelli, Caprara, & Pastorelli, 1996 ; Bandura, 2002).

La perspective purement cognitiviste, désignant les connaissances morales comme étant le principal déterminant des comportements moraux, ne semble ainsi pas suffisante pour décrire la complexité des processus motivationnels impliqués dans l'adoption de ce type de comportement. Il serait cependant erroné de concevoir les comportements moraux comme étant totalement déconnectés des concepts moraux que possède l'individu. En effet,

bien que des mécanismes de désengagement moral puissent intervenir, plusieurs études ont mis en évidence que le fait de savoir qu'un comportement est moral ou immoral, qu'il est passible ou non de sanctions, déterminait en grande partie l'adoption ou non de ce comportement (Gibbs, 2003 ; Henle, Giacalone, & Jurkiewicz, 2005 ; Treviño et al., 2006). Pour Reynolds, Dang, Yam et Leavitt (2014), c'est l'interaction entre les connaissances morales et la capacité à se désengager moralement qui détermine en grande partie l'adoption de comportements immoraux. Ils ont en effet montré que les individus agissant le plus de façon transgressive étaient ceux qui avaient à la fois le moins de connaissances morales (explicites ou implicites) et qui avaient la plus grande facilité à se désengager moralement. Par ailleurs, la capacité à se désengager n'avait pas d'impact sur les participants ayant un haut niveau de connaissances morales qui se comportaient dans l'ensemble de façon moins transgressive (Reynolds et al., 2014).

Identité morale et idéologie éthique

Ayant lui-même fait le constat que le jugement moral ne suffisait pas à prédire entièrement le comportement moral, Blasi (1983, 1984) a développé l'idée selon laquelle ce serait *l'identité morale*, c'est-à-dire l'intégration de la morale au sein de l'identité de l'individu, qui permettrait de faire le lien entre le jugement moral et l'adoption de comportements moraux. Selon lui, l'identité morale caractériserait le fait de se définir en tant qu'agent moral, motivé à respecter certaines valeurs considérées comme étant fondamentales. Cette intériorisation de la morale s'exprimerait sous forme de descriptions (e.g., « *je suis quelqu'un de fidèle* ») mais aussi d'injonctions (e.g., « *il faut que je sois honnête* ») et d'interdictions (e.g., « *il ne faut pas mentir* ») définissant un idéal moral propre à chaque individu. De ce fait, il existe une grande variabilité interindividuelle quant à la place réservée à la morale au niveau de l'identité. Alors que certains individus l'intègrent totalement et considèrent qu'il est de leur responsabilité de la protéger et de la défendre, d'autres considèrent la morale comme étant extérieure à eux-mêmes, imposée par la société, et parfois même comme représentant un obstacle à l'atteinte de leurs objectifs personnels (Blasi, 1993).

Selon Blasi, il est nécessaire que les préoccupations morales soient considérées par l'individu comme étant centrales et essentielles pour qu'elles puissent déterminer son

action. L'individu se sentirait alors obligé de se comporter en accord avec ses principes moraux. Il serait motivé par le désir d'être à la hauteur de ses propres standards moraux, d'agir et d'être perçu exactement de la même façon qu'il se conçoit et se définit du point de vue moral (Stets & Carter, 2011). L'identité morale tirerait ainsi sa force motivationnelle du besoin de consistance que ressent l'individu vis-à-vis de soi-même, de ses principes et de ses valeurs morales. Afin de souligner cela, Aquino et Reed (2002) proposent de distinguer deux dimensions de l'identité morale : l'internalisation et la symbolisation. L'internalisation reflète le degré d'importance accordé aux valeurs morales au sein du concept de soi. La symbolisation reflète le degré auquel ces valeurs s'appliquent publiquement à travers les comportements de l'individu.

De nombreuses études corroborent l'idée défendue par Blasi. Il a ainsi été mis en évidence que les personnes considérant leur identité morale comme étant centrale étaient davantage enclines à se décrire et à décrire leurs héros à l'aide de concepts moraux (Aquino & Reed, 2002 ; Schlenker, Weigold, & Schlenker, 2008), à agir de façon morale (Aquino & Reed, 2002 ; Hardy, 2006 ; Perugini & Leone, 2009 ; Reed & Aquino, 2003 ; Schlenker, 2008 ; Verplanken & Holland, 2002), à commettre moins de transgressions (Schlenker, 2008 ; Xu & Ma, 2014) et à ressentir des émotions négatives comme la culpabilité après avoir agi de façon transgressive (Stets & Carter, 2006). D'autres études se sont intéressées aux individus s'étant comportés de façon exemplaire toute leur vie. Elles ont permis de constater que ces individus se décrivaient principalement par le biais de leurs idéaux moraux et expliquaient leurs comportements moraux comme étant guidés avant tout par un sentiment de nécessité personnelle (Colby & Damon, 1992 ; Matsuba & Walker, 2004 ; Reimer, 2003).

Parallèlement à l'identité morale, Schlenker (2008) pointe le rôle joué par un autre facteur moral dispositionnel dans l'adoption de comportements moraux : *l'idéologie éthique*. Ce terme désigne un système de croyances, de valeurs, de normes, de conceptions de soi qui définissent l'orientation de l'individu à l'égard du domaine moral, le style de jugement moral privilégié. Schlenker situe l'idéologie éthique sur un continuum ayant à ses extrémités deux conceptions différentes de la morale : utilitariste (« *expedient* ») vs. déontologiste (« *principled* »). Ainsi, certains individus considèrent la morale comme étant un construit flexible qu'il est acceptable parfois de contourner si la situation le justifie. A l'autre extrémité du continuum, on retrouve des individus qui croient en l'existence de principes moraux stables, érigés en tant que critères ultimes dictant la façon de se

comporter, quelles que soient les conséquences. Il n'est pas rare que ces individus confèrent une dimension sacrée à certaines valeurs morales auxquelles ils attribuent une signification infinie et transcendante, une utilité sans limite et auxquelles ils se réfèrent de façon absolue (Baron & Spranca, 1997 ; Tetlock, Kristel, Elson, Green, & Lerner, 2000). Le caractère sacré d'une valeur interdit toute comparaison et tout compromis avec d'autres valeurs profanes (e.g., l'argent). Adhérer à une telle idéologie favoriserait l'adoption de comportements moraux (Vitell, Rallapalli, & Singhapakdi, 1993).

Plusieurs auteurs ont cherché à mettre en lien l'idéologie éthique et l'identité morale. Reynolds et Ceranic (2007) proposent de considérer les comportements moraux comme étant le fruit de l'interaction entre l'identité morale et l'idéologie éthique. Selon eux, tout dépend du niveau de consensus social concernant le caractère moral ou immoral du comportement. Lorsqu'il y a un fort consensus, les auteurs démontrent que c'est principalement l'identité morale de l'individu qui influence son comportement. A l'inverse, lorsque le consensus est faible (e.g., dilemme moral), ils montrent que le comportement de l'individu résulte de l'interaction entre l'identité morale et l'idéologie éthique. L'identité morale viendrait ainsi renforcer l'effet de l'idéologie éthique. Dans cette logique, plus l'identité morale serait centrale, plus un individu déontologiste agirait de façon déontologiste et plus un individu conséquentialiste agirait de façon conséquentialiste. L'identité morale aurait donc un pouvoir motivationnel à condition qu'une orientation ait déjà été définie, soit à travers le consensus social, soit par le biais de l'idéologie éthique de l'individu (Reynolds & Ceranic, 2007). McFerran, Aquino et Duffy (2010) considèrent différemment la place de l'idéologie éthique. Pour eux, l'idéologie éthique déontologiste médiatiserait les effets de l'identité morale sur les comportements moraux. Il ont en effet montré que plus un individu plaçait la morale au centre de son identité, plus il était enclin à adopter une idéologie éthique déontologiste qui elle-même l'entraînait à agir de façon plus éthique et à moins se désengager moralement (McFerran et al., 2010). Ainsi, parallèlement aux effets liés au besoin de consistance, l'identité morale influencerait les comportements en agissant sur le contenu des croyances morales de l'individu. Nous allons maintenant voir comment les tenants d'une approche socio-cognitive proposent de réinterpréter le rôle des connaissances morales, de l'idéologie éthique et de l'identité morale à travers notamment l'idée d'accessibilité chronique.

L'approche socio-cognitive

Selon l'approche socio-cognitive, le traitement de l'information sociale nécessite l'activation d'un ensemble de représentations mentales parmi lesquelles on trouve les connaissances, les représentations de soi, d'autrui, les buts, les croyances ou encore les attentes de l'individu (Daniel Cervone & Shoda, 1999). Selon cette approche, les différences individuelles que nous venons de décrire doivent être comprises en termes de degrés de disponibilité et d'accessibilité de ces structures de connaissances au moment d'interpréter les événements (Higgins, King, & Mavin, 1982 ; Higgins, 1996). L'accessibilité est définie par Higgins (1999) comme le potentiel d'activation d'une structure de connaissance disponible. De ce point de vue, la personnalité serait un ensemble de structures cognitives dynamiques (e.g., schémas, scripts, épisodes, prototypes), plus ou moins accessibles de façon chronique et sujettes aux influences du contexte (Cantor, 1990 ; Cervone & Tripathi, 2009 ; Higgins, 1996). Selon cette approche, le degré d'accessibilité d'une structure de connaissance dépend de l'histoire et du développement de l'individu, de la fréquence et de la consistance des expériences faisant intervenir cette structure. Plus celle-ci est fréquemment utilisée (via l'expérience, l'éducation, la socialisation), plus elle devient accessible de façon chronique. En retour, les structures les plus accessibles chroniquement interviennent davantage dans le traitement de l'information, sont traitées plus efficacement, parfois même de façon automatique, faisant ainsi de l'individu un « expert » du domaine en question (Bargh, 1989 ; Cantor, 1990). Etant donné la grande variabilité des expériences sociales vécues par les individus, il n'est pas étonnant d'observer des différences individuelles concernant le degré de disponibilité et d'accessibilité des structures de connaissance (Bargh, Lombardi, & Higgins, 1988).

Lapsley et Lasky (2001) proposent d'adopter cette approche socio-cognitive concernant l'identité morale. Selon cette perspective, une personne pour qui l'identité morale est centrale est une personne pour qui les schémas moraux sont chroniquement disponibles et accessibles et donc plus facilement activés pour traiter et interpréter les informations sociales (Aquino & Freeman, 2009 ; Lapsley & Narvaez, 2004 ; Lapsley & Lasky, 2001 ; Narvaez & Lapsley, 2009). Aquino et Reed (2002) proposent de concevoir l'identité morale comme une représentation de soi organisée autour d'un ensemble de traits moraux. Selon eux, il suffit d'activer certains traits moraux afin d'activer l'ensemble des traits qui constituent l'identité morale propre à l'individu. Lapsley et Lasky (2001) ont d'ailleurs mis

en évidence que les individus concevaient leur identité morale via un ensemble de traits moraux prototypiques de ce que devrait être une bonne personne. L'identité morale serait aussi représentée mentalement à travers les multiples associations existant entre les traits moraux et d'autres structures schématiques de connaissance. L'individu peut ainsi se représenter une valeur morale à travers certaines figures emblématiques historiques (e.g., Mère Teresa, Gandhi), spirituelles (e.g., Dieu) mais pouvant aussi appartenir à son entourage (e.g., un père, un grand frère ; Aquino & Reed, 2002). Enfin, il semblerait aussi que les individus se représentent une valeur à l'aide d'exemples typiques d'application de celle-ci (e.g., l'égalité femmes-hommes ; Maio, Hahn, Frost, & Cheung, 2009). Ce genre de représentation concrète des valeurs faciliterait d'ailleurs leur expression à travers les comportements de l'individu (Karremans, 2007 ; Maio et al., 2009 ; Maio, 2010).

Tous les individus possèdent des connaissances, des valeurs, des croyances et des standards relatifs à la morale. Néanmoins, de la même manière que tous les construits latents, les structures de connaissances morales que l'individu possède ne semblent pas influencer de façon directe et systématique ses comportements moraux. L'adoption de comportements moraux semble plutôt dépendre des processus d'évaluation et de construction de l'événement inhérents au contexte de son apparition et qui font intervenir les concepts moraux les plus accessibles sur le moment (Cervone & Tripathi, 2009 ; Cervone, 2004). Par exemple, lorsqu'un individu adhère fortement à une valeur, il aura tendance à la fois à repérer plus facilement la présence de cette valeur au sein des événements, mais aussi à y réagir en adéquation avec cette valeur. Plus généralement, un individu ayant une forte identité morale reconnaîtra davantage la dimension éthique des situations et les interprètera aussi davantage à travers le prisme de la morale (McKinnon, 1999 ; Narvaez, Lapsley, Hagele, & Lasky, 2006 ; Zelli, Cervone, & Huesmann, 1996). Cela est cohérent avec les résultats de McFerran et al. (2010) qui associent à l'identité morale une conception davantage déontologiste de la morale.

Nous avons vu dans cette partie que les valeurs morales de l'individu représentaient une source de motivation pouvant guider ses comportements. Cependant, nous avons aussi vu que la force du lien entre les valeurs et les comportements dépendait fortement de la centralité de la morale au sein de l'identité. L'identité morale apparaît ainsi comme une force motivationnelle qui influence la perception des événements ainsi que la façon dont

l'individu y réagit à travers notamment la modification ou le renforcement de sa conception de la morale. Nous avons ensuite réinterprété la centralité de l'identité morale en termes d'accessibilité chronique des structures de connaissances morales. Ainsi, d'un individu à l'autre, une même valeur peut être plus au moins accessible et ainsi impacter les comportements avec plus ou moins de force. Après avoir exploré l'aspect dispositionnel du lien entre les valeurs et les comportements, nous allons maintenant voir dans quelle mesure l'adoption de comportements moraux peut être influencée par le contexte notamment lorsque celui-ci entraîne une variation du niveau d'accessibilité des valeurs morales.

Les déterminants situationnels des comportements moraux : lorsque le contexte rend une valeur saillante

Comme tous les comportements sociaux, les comportements moraux n'échappent pas aux influences du contexte. L'expérience classique de Darley et Batson (1973) en est la parfaite illustration. Dans cette expérience, des séminaristes étaient amenés à passer devant un individu assis par terre et visiblement mal en point (compère), alors qu'ils se rendaient sur le lieu de l'étude afin de parler de la parabole du « Bon Samaritain », illustration s'il en est de la prévenance et de l'altruisme. Les auteurs constatèrent que plus les séminaristes pensaient être en retard, moins ils ne s'arrêtaient pour apporter de l'aide à l'individu. Il a ainsi suffi aux auteurs de manipuler la pression temporelle perçue pour faire significativement baisser les effets de la valeur de « serviabilité » rendue saillante par la parabole et déjà très certainement valorisée par les séminaristes. Depuis cette expérience, de nombreux effets liés au contexte ont été mis en évidence. Tout d'abord, certaines études ont permis de montrer l'impact de certaines caractéristiques physiques du contexte. Il a ainsi été constaté que les individus se comportaient moins égoïstement et plus généreusement dans une pièce fortement éclairée (Chiou & Cheng, 2013) ou lorsque la température était plus élevée (Williams & Bargh, 2008). Par ailleurs, le contexte peut aussi influencer les comportements moraux en modifiant la façon dont l'individu se perçoit (Benoît Monin & Jordan, 2009). Il a ainsi été mis en évidence que les individus émettaient davantage de comportements moraux après s'être souvenus de précédents actes transgressifs (Jordan, Mullen, & Murnighan, 2011 ; Zhong & Liljenquist, 2006) et en émettaient moins après s'être rappelés de précédents actes moraux produits par eux

(Monin & Miller, 2001) ou par les membres de leur groupe (Kouchaki, 2011). Enfin, le contexte peut avoir un impact sur les comportements moraux à travers l'activation de différents modes de pensée et de traitement de l'information. Il a ainsi par exemple été mis en évidence que les valeurs de l'individu avaient plus de chance de se traduire en comportement lorsque celui-ci adoptait un mode de pensée abstrait plutôt que concret (Giacomantonio, De Dreu, Shalvi, Sligte, & Leder, 2010 ; Torelli & Kaikati, 2009).

Au vu de ces différents phénomènes, le soi moral apparaît comme étant un construit dynamique et soumis aux influences parfois très subtiles du contexte pouvant impliquer des processus de type « embodiment », des mécanismes de rééquilibrage moral par rapport aux actions passées, ou encore des modifications de la façon d'appréhender la réalité. Par conséquent, bien qu'ayant un système de valeur stable ou une identité morale centrale, l'individu n'agit pas toujours en cohérence avec ses valeurs. Un des processus clés soutenant ces effets contextuels réside dans l'augmentation temporaire du niveau d'accessibilité des concepts moraux. En effet, l'accessibilité d'une structure de connaissance peut être appréhendée de façon chronique mais aussi de façon temporaire à travers le processus d'amorçage (Bargh, Bond, Lombardi, & Tota, 1986). Ce terme désigne l'activation fortuite de représentations mentales par le contexte immédiat (Bargh, Chen, & Burrows, 1996). L'utilisation de procédures d'amorçage peut ainsi permettre d'étudier les effets du contexte mais aussi d'investiguer le rôle de l'accessibilité chronique des représentations mentales en reproduisant de façon expérimentale des différences interindividuelles (Oyserman, 2011). Pour toutes ces raisons, de nombreuses études se sont emparées de ce paradigme et ont mis en évidence des effets d'amorçage très variés sur la perception, la formation d'impression, l'attitude, le jugement ainsi que sur le comportement (Bargh & Chartrand, 2000 ; Bargh et al., 1996 ; Bargh, 2006). Nous allons maintenant voir quels sont les principaux effets de l'amorçage de valeurs sur les comportements moraux mis en évidence jusqu'à présent.

Les effets de l'amorçage de valeurs morales sur les comportements

De nombreuses études ont mis en évidence les effets de l'amorçage de valeurs sur différents comportements moraux. Parmi les comportements les plus étudiés nous

retrouvons les comportements de coopération, les comportements égalitaires et les comportements prosociaux.

Les comportements de coopération sont classiquement mesurés à travers des jeux économiques dans lesquels les participants sont dotés de points ou d'une somme d'argent qu'ils peuvent garder ou partager avec les autres joueurs. Dans ce cadre, Aquino, Freeman, Reed, Lim et Felps (2009) ont observé une augmentation de la coopération après avoir augmenté la saillance de l'identité morale. Dans le même esprit, Smeesters, Warlop, Van Avermaet, Corneille et Yzerbyt (2003) ont montré que les participants coopéraient davantage et s'attendaient aussi plus à ce que les autres joueurs coopèrent après avoir été amorcés avec le concept de morale⁶. De plus, Sagiv, Sverdlik et Schwarz (2011) ont mis en évidence que le fait de rendre plus accessible l'ensemble du système de valeurs de l'individu et notamment la hiérarchie autour de laquelle il est organisé, renforçait l'impact positif des valeurs d'universalisme et de bienveillance sur le niveau de coopération. Enfin, Hertel et Fiedler (1998) ont montré que l'amorçage spécifique du concept de coopération poussait les individus à partager davantage leur dotation avec les autres joueurs.

Afin d'étudier les comportements égalitaires les chercheurs utilisent généralement le paradigme des groupes minimaux développé par Tajfel en 1970. Selon ce paradigme, les participants sont répartis dans deux groupes sur la base d'un seul critère sans importance (e.g., préférences artistiques ; tirage au sort). Leur tâche est de choisir une façon de partager 32 points entre les deux groupes parmi 13 combinaisons allant de la plus égalitaire (16-16) à la moins égalitaire (28-4). Il a ainsi été montré à plusieurs reprises que l'amorçage de la valeur d'égalité entraînait un partage plus égalitaire des points (Maio et al., 2009 ; Maio, Olson, Allen, & Bernard, 2001). Par ailleurs, Karremans (2007) a mis en évidence que les individus se comportaient de façon plus égalitaire suite à l'amorçage de la serviabilité. A l'inverse, Hertel et Kerr (2001) ont montré que l'amorçage de la loyauté entraînait une augmentation du biais de favoritisme endogroupe (partage moins égalitaire) ainsi que de l'identification à l'endogroupe. De plus, les participants ayant été amorcés avec la loyauté considéraient davantage que la loyauté était valorisée par les membres de leur groupe.

⁶ Les auteurs n'ont néanmoins pas testé si ce biais de perception pouvait expliquer l'augmentation de la coopération comme pourraient notamment le suggérer certains auteurs (Wheeler & Petty, 2001)

Plusieurs études ont aussi mis en lumière le rôle des valeurs dans l'adoption de comportements prosociaux. Il a tout d'abord été montré que l'amorçage de l'identité morale pouvait pousser les participants à offrir davantage de leur temps à une organisation humanitaire (Reed, Aquino, & Levy, 2007) et à exprimer davantage d'intentions de donner de l'argent à une association de lutte contre le cancer (Aquino et al., 2009). Plus spécifiquement, il a été démontré que l'amorçage de la bienveillance ainsi que de la serviabilité poussait les participants à se porter davantage volontaires et à offrir davantage de leur temps pour participer à une autre étude (Maio et al., 2001 ; Maio, Pakizeh, Cheung, & Rees, 2009). Karremans (2007) a constaté que les individus étaient plus enclins à aider un expérimentateur à ramasser des crayons tombés par terre lorsque les valeurs d'honnêteté et de loyauté avaient été amorcées au préalable. Osswald, Greitemeyer, Fischer et Frey (2010) ont mis en évidence que l'amorçage du trait moral « juste » entraînait les participants à se porter davantage volontaires pour débattre de l'intégration des immigrés avec des militants d'extrême-droite emprisonnés pour avoir commis des actes délictueux envers des étrangers. Cet effet ne s'observait pas lorsqu'on leur proposait de débattre du même sujet avec des lycéens. Selon les auteurs, cela montre que le trait moral juste est spécifiquement lié à des comportements qu'ils désignent sous le nom de « courage moral » mais n'est pas lié de façon générale aux comportements d'aide. Enfin, dans un autre répertoire de comportements, Verplanken et Holland (2002) ont mis en évidence une augmentation des choix de consommation pro-environnementaux (télévision consommant moins d'électricité et constituée de matériaux recyclables et moins nocifs) suite à l'amorçage de la valeur de protection de l'environnement.

Plusieurs enseignements peuvent être tirés de ces études. Tout d'abord, bien que l'identité morale ou le système de valeurs de l'individu semblent pouvoir être amorcés de façon globale, les valeurs morales peuvent aussi être amorcées de façon spécifique et entraîner ainsi certains comportements en particulier. Nous pouvons d'ailleurs constater que l'ensemble de ces effets sont des effets d'assimilation. En effet, dans ces études les participants émettent des comportements congruents avec la valeur amorcée et surtout avec le domaine motivationnel sous-jacent à cette valeur. Ces études soulignent aussi l'aspect profondément motivationnel des valeurs. Certains résultats tendent d'ailleurs à confirmer la structure dynamique des valeurs développée par Schwartz (1992). En rendant plus accessible une valeur, on active une catégorie spécifique de motivations liées à cette valeur et on inhibe les motivations qui lui sont incompatibles. Maio, Pakizeh et al. (2009) ont

ainsi constaté que parallèlement à une augmentation de la prosocialité, l'amorçage de la bienveillance entraînait une baisse des performances à une tâche des mots mêlés. Les auteurs expliquent ce résultat du fait de l'incompatibilité, voire de l'opposition, entre la valeur de bienveillance et la valeur de réussite personnelle censée pousser l'individu à se surpasser dans la tâche des mots mêlés.

Ces études permettent aussi de préciser les conditions dans lesquelles les effets de l'amorçage d'une valeur sur le comportement sont les plus importants. Tout d'abord, selon Hertel et Fiedler (1998), les individus dont le système de valeurs n'est pas totalement établi ou n'est pas consistant sont plus susceptibles d'agir de façon congruente avec la valeur amorcée. De même, selon Aquino et al. (2009), les effets de l'amorçage de l'identité morale seront plus importants si celle-ci n'est pas centrale pour l'individu. Dans la même logique, selon Verplanken et Holland (2002), l'amorçage d'une valeur serait plus efficace lorsque cette valeur serait à la fois suffisamment centrale et modérément accessible. Enfin, il semblerait que les situations ambiguës, provoquant un sentiment d'incertitude favorisent les effets de l'amorçage de valeurs sur les comportements (Broeders, van den Bos, Müller, & Ham, 2011 ; Hertel & Fiedler, 1998).

Ainsi, nous sommes d'abord partis du constat selon lequel le contexte pouvait fortement influencer l'adoption de comportements moraux. Parmi les différents mécanismes en jeu au sein de ces effets contextuels, nous nous sommes attachés à décrire le processus d'amorçage. Nous avons vu que l'environnement immédiat pouvait augmenter le niveau d'accessibilité d'une valeur morale de façon spécifique et activer de ce fait un but précis que l'individu va chercher à atteindre en agissant en accord avec la valeur. Ce phénomène a été mis en évidence à travers de nombreuses études, à l'aide de techniques d'amorçage très variées et portant sur différents comportements moraux tels que le don, l'aide ou la coopération. A travers ces résultats, les valeurs morales apparaissent comme une source de motivation intervenant à la fois de façon chronique et temporaire.

Conclusion

Les valeurs morales constituent l'unité morale de référence. En d'autres termes, elles constituent les principales structures de connaissances sur lesquelles repose la morale et sur lesquelles s'appuie l'individu lorsqu'il se réfère à la morale. C'est donc principalement à travers elles que la morale assure ses fonctions sociales et individuelles. Les valeurs sont définies comme étant des concepts abstraits socialement élaborés qui définissent des idéaux à atteindre et qui orientent de ce fait les conduites humaines. Elles ont donc un caractère profondément motivationnel sur lequel s'appuient d'ailleurs les individus pour se les représenter. L'influence des valeurs morales dépend de leur centralité au sein de l'identité morale ainsi que du caractère immuable et sacré qui leur est attribué. Les tenants de l'approche socio-cognitive proposent de réinterpréter ces facteurs en termes d'accessibilité des structures de connaissances morales. Selon cette perspective, les valeurs les plus fréquemment utilisées par l'individu sont aussi les plus chroniquement accessibles et les plus susceptibles d'influencer les comportements. L'approche socio-cognitive souligne par la même occasion le caractère flexible de la cognition morale en introduisant la possibilité d'une augmentation temporaire du niveau d'accessibilité, influençant ainsi de façon momentanée les comportements moraux. De nombreuses études ont d'ailleurs permis de montrer à travers des procédures très variées qu'il était possible d'amorcer de façon spécifique les valeurs morales et ainsi d'augmenter chez les individus la propension à adopter certains comportements moraux. De la même manière, nous chercherons dans cette thèse à mettre en évidence les effets de l'amorçage spécifique d'une valeur morale sur la sanction à l'égard d'une personne l'ayant transgressée.

En effet, face à un acte qu'il considère comme étant transgressif du point de vue moral, l'individu peut être pris du désir de sanctionner son auteur, le conduisant parfois à adopter à son égard des comportements agressifs. Nous allons désormais essayer de mieux comprendre ce qui motive de telles réactions et notamment lorsque l'individu n'a souffert en aucun cas de la transgression. Pour ce faire, nous examinerons les justifications, les déterminants, les modérateurs ainsi que les fonctions qui sont associées à ces réactions punitives « désintéressées ».

Chapitre 3

La punition : justifications, fonctions et déterminants moraux

Au quotidien, de nombreuses situations peuvent entraîner chez l'individu le désir de punir autrui : vol, tricherie, violence, injustice, désobéissance, incivilité, trahison, etc. Ce désir de sanction a été mis en évidence dans des situations où l'individu est simplement témoin de ces actes et n'en a souffert d'aucune façon. Les comportements punitifs sont donc à distinguer des comportements qui visent à se venger d'une offense subie, se produisant lorsque l'individu est lui-même victime d'un de ces actes par exemple (Gollwitzer & Denzler, 2009 ; McCullough, Kurzban, & Tabak, 2013). Dans de nombreux cas, le caractère transgressif ou contre-normatif de la situation suffit à provoquer le désir de sanction. En délimitant un cadre de pensée et d'action adapté au sein d'un contexte social donné, les normes morales et sociales permettent de réguler la vie sociale et assurent son équilibre (Cialdini & Trost, 1998). Evoluer au sein d'un environnement social sous-entend donc de respecter ces règles mais sous-entend aussi d'attendre des autres individus qu'ils s'y conforment (Tedeschi & Felson, 1994). Ainsi, lorsqu'il agit différemment de ce que prescrit la norme ou lorsqu'il omet d'agir alors que la norme le demande, l'individu contredit les attentes normatives de ses semblables qui en retour, peuvent le juger sévèrement et parfois le sanctionner. Cette composante de la vie sociale est d'ailleurs intériorisée par l'individu dès les premières années de la socialisation, d'abord au sein du cadre familial puis à l'école où elle occupe une place essentielle.

La punition apparaît donc comme étant un aspect inévitable de la vie en société. Bien que, dans la plupart des sociétés, des institutions aient été mises en place afin de faire respecter les règles en vigueur, les individus sont parfois amenés à exercer ce rôle de façon informelle et privée. C'est notamment le cas lorsque le respect d'une norme repose uniquement sur son acceptation au sein d'un groupe et n'est pas encadrée par la loi. L'attribution de sanctions n'est donc pas uniquement l'apanage des tribunaux, tout un

chacun peut être amené à punir un autre individu ayant mal agi. Ces comportements punitifs informels représenteraient, de par leur efficacité, une réelle alternative au système juridique (Black, 1983). De nombreuses appellations ont été proposées pour décrire ce type de comportement parmi lesquelles on trouve les termes de « *punition déontologiste* » (Aharoni & Fridlund, 2012), « *punition par un tiers* »⁷ (Fehr & Fischbacher, 2004), « *punition altruiste* » (Fehr & Gächter, 2002), « *punition moralisatrice* » (DeScioli & Kurzban, 2009) ainsi que « *contrôle social* » (Gibbs, 1981). Bien qu'ils aient été développés dans le cadre de situations expérimentales ou de contextes spécifiques, ces concepts ont tous en commun de désigner des actes visant à rappeler à l'ordre de façon directe ou différée, un individu n'ayant pas respecté une norme sociale ou morale. Dans ce cadre non-juridique et informel, la sanction peut prendre des formes très variées, allant de la simple réprimande verbale à la violence physique, en passant par l'ostracisme, le harcèlement, les commérages, la propagation de rumeurs, la moquerie, mais aussi certains votes ou la signature de pétitions malveillantes (Adams & Mullen, 2013 ; Chekroun & Brauer, 2002 ; Hirshleifer & Rasmusen, 1989 ; Jensen, 2010 ; Maier-Rigaud, Martinsson, & Staffiero, 2010 ; Miller, 2003 ; Salerno et al., 2010). Selon la forme qu'elle prend, la punition peut avoir de multiples conséquences. Elle peut par exemple provoquer une souffrance physique, une perte de ressources matérielles, mais aussi une souffrance psychologique résultant d'une dégradation de la réputation, d'une perte de statut ou de pouvoir ou d'un isolement social et affectif. Au regard de ces éléments de définition, les comportements punitifs apparaissent comme une forme particulière d'agression. En effet, le terme d'agression définit tout « comportement destiné à blesser intentionnellement un autre individu, ce dernier étant motivé à en éviter les effets supposés aversifs » (Baron & Richardson, 1994 ; Bègue, 2010). Or, quelles que soient les justifications qu'on lui donne, la punition implique toujours l'intention de nuire, commune à tous les comportements agressifs (Bushman & Anderson, 2001).

A travers ce chapitre, nous allons identifier les raisons pour lesquelles une personne peut désirer sanctionner d'une manière ou d'une autre un individu ayant agi de façon transgressive, sans même qu'elle ait souffert de cet acte. Pour ce faire, nous commencerons par présenter les principales perspectives philosophiques proposées pour justifier l'usage de la punition. Nous verrons ainsi que, comme pour le jugement moral, l'opposition entre le

⁷ « third-party punishment » en anglais

déontologisme et l'utilitarisme peut tout aussi bien s'appliquer au jugement punitif. Puis, c'est une perspective utilitariste que nous prendrons pour évoquer des travaux réalisés dans le champ de l'économie expérimentale et ayant conduit leurs auteurs à attribuer une fonction adaptative à certains comportements punitifs. De l'analyse des fonctions, nous basculerons à l'analyse des motivations proximales conduisant l'individu à sanctionner autrui. Nous nous intéresserons aux processus impliqués dans le déclenchement du désir de sanction ainsi qu'aux paramètres de la situation qui influencent son intensité. Pour terminer, nous verrons dans quelle mesure le jugement punitif et les comportements punitifs de l'individu peuvent être influencés par ses valeurs morales.

Les justifications philosophiques de la punition

Tout comme pour le jugement moral, deux visions s'opposent concernant le sens et le rôle de la punition : une vision déontologiste, qui considère la punition comme une fin en soi (Kant, 1790/2000) et une vision utilitariste, qui s'attache davantage aux bienfaits de la punition dans la société (Bentham, 1843/1962).

Œil pour œil, dent pour dent

Selon la vision déontologiste, la punition est en soi un impératif moral (Kant, 1785/2005). Le caractère moral de la punition suffit à justifier son recours. Cette vision, détaillée à travers la théorie de la justice rétributive, s'appuie sur le principe simple selon lequel tout acte jugé transgressif mérite d'être puni à la hauteur de sa gravité. Selon Kant (1790/2000), c'est sur le plan moral qu'un acte doit être jugé et que la sévérité de la punition doit être déterminée. Il considère d'ailleurs qu'il est contraire à la morale d'ajuster la sévérité de la punition en fonction de ses potentielles conséquences pour la victime, pour la société ou pour le transgresseur. Hegel (1821/1989) propose que la violation d'une règle soit en quelque sorte « annulée » par la punition. La punition aurait ainsi vocation à restaurer une forme d'équilibre moral (Cottingham, 1979). Si l'on se fie à cette vision rétributive, le seul critère à prendre en compte est celui de la proportionnalité morale : la sévérité de la punition se doit d'être proportionnelle à la gravité de l'acte puni (Carlsmith, 2006). C'est donc ici la loi du talion qui fonde le sens de la punition. Dans cette optique, il devient

primordial d'évaluer de façon précise le poids moral de l'acte jugé, afin de décider d'une punition juste. Celui-ci est déterminé par l'ampleur des dommages, l'intentionnalité de l'agent mais aussi par les circonstances atténuantes (Carlsmith, Darley, & Robinson, 2002 ; Finkel, Maloney, Valbuena, & Groscup, 1996).

Un instrument au service de la société

Contrairement à la théorie de la justice rétributive qui considère la punition comme une fin en soi, directement indexée sur la gravité morale de l'acte jugé, la perspective utilitariste conçoit la punition comme un instrument au service de la société (Beccaria & Davies, 1764/1995 ; Bentham, 1789/2003 ; Hobbes, 1651/1996). Les tenants de cette vision reconnaissent tout d'abord le pouvoir de dissuasion de la punition. Selon Bentham, les individus sont des acteurs rationnels, qui pèsent le pour et le contre de chaque situation. Dès lors qu'un acte serait régulièrement puni, il deviendrait moins attractif aux yeux des individus rationnels qui, en conséquence, seraient motivés à l'éviter. La punition viserait donc autant l'individu ayant commis un forfait que l'ensemble des personnes tentées d'agir de la même façon et qui s'en verraient ainsi dissuadées. Selon cette perspective, la sévérité de la punition n'est plus uniquement déterminée par la gravité morale de l'acte mais aussi par la fréquence de l'acte jugé (plus cet acte est récurrent, plus il est nécessaire de faire diminuer son nombre et plus la punition devra être sévère) et la difficulté à détecter cet acte (plus il est facile de réaliser cet acte en toute impunité, plus la punition devra être sévère). Un autre élément important concerne la communication faite autour de la punition. En effet, afin qu'une punition soit suffisamment dissuasive, il est important qu'un maximum de personnes en soient informées (Carlsmith, 2006).

Outre son pouvoir de dissuasion, la punition est aussi considérée comme un moyen de neutraliser et d'empêcher de nuire les individus ayant mal agi et risquant de récidiver (Darley, Carlsmith, & Robinson, 2000). Dans cette perspective, on accordera davantage d'importance aux éléments permettant de prédire la récidive (e.g., le passé de l'individu, sa personnalité). Selon Saleilles (1898), la punition servirait aussi à responsabiliser l'individu, à lui faire prendre conscience du caractère transgressif de son acte et de sa place au sein du corps social, cela afin de le réhabiliter socialement. Durkheim (1902/1974), quant à lui, met en avant une autre fonction plus symbolique de la punition. Elle aurait pour rôle de rappeler

à tous les citoyens l'attachement de la société à un ensemble de normes et de valeurs (Tyler & Boeckmann, 1997). La punition aurait ainsi une dimension éducative (Ewing, 1929/2013) ou « socio-pédagogique » (Kellens, 1982) et ne serait donc plus uniquement destinée aux personnes ayant commis une transgression ou à celles tentées d'en commettre.

Moyen de maintenir l'ordre social ou impératif moral, la punition, on vient de le voir, fait l'objet de débats philosophiques qui nourrissent aussi l'exercice du droit. Nous allons maintenant voir comment des travaux menés dans le champ de l'économie expérimentale ont conduit leurs auteurs à adopter une perspective utilitariste et à attribuer à certains comportements punitifs une véritable fonction adaptative à la fois pour le groupe et pour l'individu.

La fonction adaptative de la punition

Lorsqu'il assiste à un acte qui transgresse les normes sociales et morales en vigueur au sein de son groupe, l'individu est souvent motivé à sanctionner l'auteur de l'acte. Les comportements punitifs peuvent prendre des formes très diverses (e.g., commérage, ostracisme, violence physique) et comportent comme tout comportement agressif, leur part de risque pour l'individu qui les adopte (e.g., vengeance de la part de l'individu puni). Cela peut donc paraître étrange et irrationnel que l'individu soit prêt à s'engager dans une telle voie risquée et coûteuse alors qu'il n'a aucunement souffert de la transgression et qu'il ne semble tirer aucun bénéfice direct de son acte. En effet, l'individu est généralement perçu comme étant motivé à se protéger et à agir en vue d'accroître son intérêt personnel. Afin de démêler ce paradoxe et de comprendre pourquoi cette tendance comportementale subsiste, nous allons dans un premier temps présenter quelques-uns des travaux menés par des économistes et qui soulignent la persistance de ce type de sanction malgré son coût apparent. A partir de ces travaux, nous verrons ensuite que certains auteurs proposent d'attribuer une fonction adaptative aux comportements punitifs « non-vengeurs » en insistant sur leurs bénéfices dans le maintien de la coopération et de l'ordre social.

La mise en évidence de la punition au sein des jeux économiques

De nombreuses études dans le champ de l'économie expérimentale ont permis de démontrer que les individus étaient prêts à sacrifier leur intérêt personnel dans le seul but de sanctionner une personne ne respectant pas certaines normes sociales sans même qu'ils n'aient eu à subir les conséquences de ce manquement (Fehr & Fischbacher, 2004 ; Fehr & Gächter, 2002 ; Kahneman, Knetsch, & Thaler, 1986 ; Mussweiler & Ockenfels, 2013 ; Turillo, Folger, Lavelle, Umphress, & Gee, 2002). Cela a notamment été mis en évidence par Fehr et Fischbacher (2004) à travers l'adaptation du Jeu du Dictateur, élaboré à l'origine afin d'étudier dans quelle mesure les individus agissaient naturellement de façon égalitaire (Forsythe, Horowitz, Savin, & Sefton, 1994), ainsi que du Dilemme du Prisonnier, visant à l'origine à étudier le niveau de coopération des individus (Poundstone, 1993). Ces deux jeux se jouent classiquement à deux joueurs dotés de points (convertis en argent à la fin du jeu) qu'ils peuvent transférer comme ils le souhaitent à l'autre joueur. Afin d'observer les comportements de punition, les auteurs ont eu l'idée d'ajouter une troisième personne jouant le rôle de l'observateur. Ce dernier a aussi une dotation qu'il peut utiliser après avoir observé la transaction pour sanctionner un joueur s'il considère qu'il n'a pas agi de manière suffisamment équitable (Jeu du Dictateur) ou n'a pas suffisamment coopéré (Dilemme du Prisonnier). L'observateur est ainsi obligé de sacrifier une partie de sa dotation s'il veut réduire celle d'un joueur afin de le sanctionner. Les résultats montrent que plus de la moitié des participants jouant le rôle de l'observateur acceptent de sacrifier une partie de leur argent afin de punir les joueurs n'agissant pas de façon égalitaire ou ne respectant pas la norme de coopération (Fehr & Fischbacher, 2004).

Ces résultats démontrent ainsi qu'une large proportion d'individus est prête à subir des pertes personnelles afin de sanctionner des individus transgressant les normes sociales en vigueur. Ce comportement interroge car il est coûteux, parfois risqué mais ne semble offrir aucun bénéfice direct à l'individu. En effet, il a notamment été observé dans des situations d'anonymat excluant ainsi toute motivation liée au maintien d'une bonne réputation. De plus, il apparaît que ce type de sanction intervient même lorsqu'il est fortement improbable que l'individu interagisse de nouveau dans le futur avec la personne qu'il vient de sanctionner et donc qu'il bénéficie en retour d'actions plus coopératives de sa part (Gintis, 2000). Notons enfin que ce comportement a été constaté dès l'âge de trois ans (Vaish, Missana, & Tomasello, 2011) ainsi qu'au sein de cultures très différentes à travers le

monde ce qui en fait un comportement ancré de façon stable et étendue au sein de l'espèce humaine (Henrich et al., 2006). Certains auteurs expliquent l'existence de ce type de comportement en apparence irrationnel en pointant son rôle dans le maintien de la coopération au sein du groupe, un paramètre essentiel de l'existence humaine.

Les bénéfices adaptatifs du renforcement de la coopération

Les théoriciens de l'évolutionnisme défendent l'idée selon laquelle la coopération entre les individus représente un réel atout adaptatif (Gintis, 2000 ; Henrich & Boyd, 2001). La coopération augmenterait ainsi les chances de reproduction de l'individu et donc de perpétuation de son génome, ce qui constitue selon la théorie de l'évolution, le moteur de nombreux comportements (West, El Mouden, & Gardner, 2011). Ainsi, un groupe ayant un haut niveau de coopération aurait plus de chances de prospérer, de croître, augmentant au passage la valeur adaptative de ses membres (Kokko, Johnstone, & Clutton-Brock, 2001 ; Wiley & Rabenold, 1984). De plus, selon le principe de réciprocité, le fait de coopérer avec quelqu'un pourrait aussi dans certains cas s'avérer bénéfique lorsque cette personne nous aide en retour (Henrich & Henrich, 2007 ; Trivers, 1971). Enfin, en coopérant avec des personnes avec qui il partage certains traits, l'individu renforcerait ces traits et augmenterait indirectement sa propre valeur adaptative (Fisher, 1930 ; Hamilton, 1964). Ainsi, selon cette perspective évolutionniste, la coopération représenterait un atout non-négligeable face à la sélection naturelle, elle participerait au renforcement du fonctionnement social du groupe ainsi qu'à l'amélioration de la qualité de vie des individus (Gintis & Fehr, 2012). Nous avons d'ailleurs vu dans le Chapitre 1 que la morale jouait un rôle important dans le maintien de l'ordre social, en promouvant notamment des conduites sociales favorisant la coopération au sein du groupe. Néanmoins, la coopération serait bénéfique à condition que l'ensemble des individus y contribue en respectant les normes sociales et morales. C'est là qu'interviendrait la punition.

En participant au maintien d'un niveau de coopération suffisant, la punition procurerait ainsi un avantage adaptatif aux individus qui punissent tout en baissant l'avantage adaptatif des comportements déviants (Price, Cosmides, & Tooby, 2002). Le but serait ainsi que l'avantage adaptatif des transgresseurs demeure à un niveau plus bas que celui des personnes qui coopèrent et respectent les normes sociales. La sanction

permettrait à l'individu de mettre socialement à distance ces « passagers clandestins » profitant de la coopération sans en jouer le jeu (West, Kiers, Pen, & Denison, 2002). Elle pourrait aussi pousser la personne sanctionnée à respecter davantage les normes sociales dans le futur (Clutton-Brock & Parker, 1995). Selon Richerson et Boyd (2006), la crainte d'être sanctionné par autrui serait une des raisons pour lesquelles les individus respecteraient les normes sociales et morales. Pour Ellickson (1991, 2001), la présence de sanctions à l'encontre des personnes ne respectant pas une norme serait une condition nécessaire à l'existence de cette norme.

Plusieurs résultats semblent aller dans le sens de cette hypothèse. Il a ainsi été mis en évidence que les individus coopéraient davantage au sein de jeux économiques lorsqu'une tierce personne jouait le rôle d'arbitre et pouvait sanctionner les comportements trop égoïstes (Carpenter & Matthews, 2012 ; Charness, Cobo-Reyes, & Jiménez, 2008 ; Lergetporer, Angerer, Glätzle-Rützler, & Sutter, 2014). C'est donc l'éventualité de la sanction plutôt que la sanction elle-même qui pousse les participants à coopérer. D'ailleurs, les participants s'attendent en général à être plus sanctionnés qu'ils ne le sont en réalité ce qui montre bien le caractère incitatif de cette sanction. De plus, les études montrent que la présence d'une tierce personne augmente la croyance des joueurs selon laquelle leur partenaire va coopérer (Carpenter & Matthews, 2012 ; Lergetporer et al., 2014). La possibilité de la punition semble donc influencer à la fois les comportements des individus mais aussi leurs attentes concernant le comportement des autres individus. Par ailleurs, Gürer, Irlenbusch et Rockenbach (2006) ont mis en évidence de façon expérimentale qu'un système intégrant la punition au sein de son fonctionnement était plus compétitif et attractif sur le long terme qu'un système dans lequel les individus ne pouvaient pas punir les passagers clandestins. Un autre résultat intéressant concerne le lien entre les comportements altruistes et les comportements punitifs à l'égard des passagers clandestins. Il a ainsi été montré que le niveau d'altruisme d'une population covariait positivement avec le niveau de sanction exercé au sein de cette population vis-à-vis des individus ne coopérant pas (Henrich et al., 2006 ; Strobel et al., 2011).

Selon certains auteurs, l'être humain serait ainsi prédisposé à récompenser les individus se comportant dans le respect des normes et à sanctionner toute personne agissant de façon transgressive (Fehr & Fischbacher, 2003 ; Gintis, Bowles, Boyd, & Fehr,

2003)⁸. Bien qu'il soit prédisposé à prendre des risques ou à sacrifier une partie de ses biens pour sanctionner l'auteur d'une transgression, il est important de souligner que l'individu opte aussi souvent pour des stratégies punitives moins coûteuses et moins risquées telles que l'ostracisme ou la diffusion de rumeurs. Ces sanctions indirectes aussi désignées sous le terme d'agression sociale (Archer & Coyne, 2005) sont d'ailleurs souvent plus efficaces que les comportements punitifs intégrant une confrontation avec l'auteur de la transgression (Ohtsuki, Iwasa, & Nowak, 2009). Enfin, même si la majorité des études expérimentales présentent les comportements punitifs comme émergeant d'un seul individu, Boyd, Gintis et Bowles (2010) soulignent que la punition est souvent aussi collective, exercée de façon coordonnée notamment par le biais des commérages entre plusieurs individus. Lorsqu'elle est coordonnée, la sanction permet de maintenir encore plus efficacement la coopération au sein du groupe qui en tire ainsi encore plus de bénéfices (Ertan, Page, & Putterman, 2009).

Nous venons de voir à travers la propriété adaptative qui peut leur être attribuée que les sanctions à l'égard des auteurs de transgressions assurent une fonction essentielle pour le groupe et pour les individus qui le composent. Nous allons désormais voir dans quelle mesure, lorsqu'ils sanctionnent l'auteur d'un acte transgressif, les individus sont de la même manière motivés par des enjeux liés à l'utilité de la punition.

Les motivations sous-jacentes à la punition

La mécanique rétributive de la punition

Nous avons vu que la punition pouvait être appréhendée de deux façons, soit comme un impératif moral proportionnel à la gravité de l'acte puni, soit comme un instrument dédié au maintien de l'ordre social. Partant de ce constat, plusieurs chercheurs ont souhaité évaluer le poids de chacune de ces visions sur le jugement punitif, c'est-à-dire sur le degré de sévérité de la punition devant, selon les individus, être attribué à l'auteur

⁸ Certains auteurs désignent ce type de sanction sous le terme de « punition altruiste » afin d'insister sur le fait que l'individu qui sanctionne une transgression se sacrifie pour le bien du groupe (Fehr & Gächter, 2002). Néanmoins, on l'a vu, le maintien de la coopération via la sanction peut aussi représenter un réel atout adaptatif pour l'individu. Il serait donc plus pertinent de considérer ce type de sanction comme étant mutuellement bénéfique : pour le groupe et pour l'individu (West et al., 2011).

d'une transgression (Aharoni & Fridlund, 2012 ; Carlsmith, Darley, & Robinson, 2002 ; Carlsmith, 2006, 2008 ; Darley, Carlsmith, & Robinson, 2000 ; Turillo, Folger, Lavelle, Umphress, & Gee, 2002). Pour ce faire, ils ont cherché à identifier quels étaient les critères qui influençaient le plus les individus lorsqu'ils devaient décider de punir une personne. En effet, nous l'avons vu plus haut, l'individu ne devrait pas prendre en compte les mêmes éléments selon le sens qu'il attribue à la punition. A travers ces différentes études, les auteurs font le même constat : les individus punissent avant tout de façon rétributive. Ainsi, la gravité des dommages commis, leur caractère prévisible, le poids moral de l'acte jugé, l'intentionnalité de l'acteur, sa culpabilité et son niveau de responsabilité semblent être les éléments du contexte qui orientent le plus le jugement punitif. On retrouve ici une réelle proximité avec les critères motivationnels qui guident les comportements de vengeance (Bies & Tripp, 1996 ; McKee & Feather, 2008 ; Tripp, Bies, & Aquino, 2002). Klein, Newman, Weis, & Bobner, (1983) ont ainsi montré que la gravité de différents crimes était fortement corrélée à la durée de la peine d'emprisonnement assignée par les participants. De même, plus une incivilité est jugée déviante, plus les individus exercent du contrôle social (Brauer & Chaurand, 2009). Parallèlement, Carlsmith (2006) a démontré que lorsqu'ils analysaient une situation en vue de punir l'auteur d'un acte transgressif, les individus recherchaient en priorité les informations liées à la gravité de l'acte et à la responsabilité morale de son auteur. Les informations liées à la gravité morale de l'acte semblent aussi renforcer la confiance des individus concernant la justesse de leur sanction (Carlsmith, 2006).

A l'inverse, les éléments relatifs aux conséquences que pourrait avoir la sanction, normalement associés à une démarche dissuasive, ne sont pas pris en compte ou sont minimisés par l'individu. Parmi eux, on trouve la fréquence de l'acte jugé, le degré de visibilité de l'acte ainsi que de la punition, la probabilité de récidive, le niveau de difficulté à détecter l'offense ou à surprendre le fautif (Carlsmith, 2006 ; Sunstein, Schkade, & Kahneman, 2000 ; Warr, Meier, & Erickson, 1983). Même lorsque ces informations sont volontairement rendues saillantes, les individus semblent persister dans une démarche rétributive (Aharoni & Fridlund, 2012).

A travers cette mécanique rétributive, le but recherché par les individus est de maintenir l'équilibre moral, de restaurer le sentiment de justice. Par conséquent, dès lors que l'individu constate que des actions ont déjà été mises en place avec succès pour

retrouver cet équilibre (e.g., compensations, sanctions), on observe une diminution significative du désir de rétribution (Goldberg, Lerner, & Tetlock, 1999 ; Gromet, Okimoto, Wenzel, & Darley, 2012 ; Lin, Dahl, & Argo, 2013). Cependant, bien qu'il s'accompagne de la volonté de voir souffrir le transgresseur, le principe de rétribution ne peut pas se résumer à un rééquilibrage des souffrances. Il ne suffit pas que le transgresseur souffre à la hauteur des dommages commis pour que la sanction soit satisfaisante. Il semble aussi nécessaire que le transgresseur soit conscient de l'intention de la personne qui le sanctionne ainsi que de la raison pour laquelle il est sanctionné (Funk, McGeer, & Gollwitzer, 2014 ; Gollwitzer, Meder, & Schmitt, 2011). Il a ainsi été récemment montré que des participants américains considéraient la mort d'Oussama Ben Laden plus satisfaisante si celle-ci était provoquée intentionnellement que s'il mourrait accidentellement (Gollwitzer et al., 2014).

Paradoxalement, lorsqu'on les interroge, les individus accordent en général autant de crédit à la perspective utilitariste qu'à la perspective déontologiste (Carlsmith et al., 2002). Ils reconnaissent à la fois l'aspect moral et l'aspect fonctionnel de la sanction. On constate ainsi le décalage qui peut exister entre ce qui motive les individus à punir et la façon dont ils justifient le recours à la punition. En effet, les justifications qu'ils donnent après coup apparaissent souvent déconnectées des raisons apparentes de leur comportement. Carlsmith (2008) a fait ressortir ce décalage en interrogeant les participants au sujet de différentes lois à caractère soit rétributif soit dissuasif. Alors qu'ils jugent les deux types de loi comme étant justes, ils expriment une forte préférence pour les procédures rétributives lorsqu'on leur soumet des exemples de mise en application de ces deux formes de sanctions (Carlsmith, 2008). Cela confirme qu'il est difficile pour les individus d'avoir pleinement conscience des motivations qui guident leurs décisions et leurs comportements, y compris dans le domaine de la punition (Nisbett & Wilson, 1977). Ces résultats coïncident aussi avec ce qu'on observe concernant le jugement moral. En effet, les justifications données par les individus pour expliquer leur jugement ne reflètent pas nécessairement le processus ayant mené à ce jugement (Haidt, 2001). Ils ont notamment tendance à surestimer le rôle du raisonnement au sein de leurs jugements moraux. De plus, les individus ont parfois de grandes difficultés à justifier de façon rationnelle leurs jugements moraux (Haidt et al., 2000 ; Haidt & Hersh, 2001). La proximité avec les processus associés au jugement moral ne s'arrête pas là. En effet, la sanction, tout comme le jugement moral, semble être guidée par les réactions affectives suscitées par la situation.

Les déterminants affectifs de la punition

Le rôle des réactions affectives, central dans le jugement moral, a aussi été mis en évidence concernant les comportements exercés à l'égard des individus agissant de façon transgressive (Carlsmith & Darley, 2008). De nombreuses études mettent en avant l'indignation morale comme déterminant affectif principal du jugement punitif et des comportements punitifs. Nous allons dans un premier temps préciser le rôle joué par cette émotion spécifiquement liée aux situations de transgressions. Nous verrons ensuite que l'indignation peut être appréhendée comme une émotion composite, principalement constituée de colère ainsi que de dégoût. Cela nous conduira à examiner l'impact de ces émotions sur les comportements punitifs à travers les fonctions sociales ainsi que les tendances comportementales qui leur sont associées.

S'agissant des situations de transgression, une part importante de la littérature centre son analyse sur le rôle de l'indignation morale, désignée comme un des déterminants principaux du désir de rétribution (Bastian, Denson, & Haslam, 2013 ; Carlsmith et al., 2002 ; Fehr & Fischbacher, 2004 ; Fehr & Gächter, 2002 ; Lotz, Okimoto, Schlösser, & Fetchenhauer, 2011 ; Tetlock et al., 2007). Ce terme désigne le sentiment spécifique provoqué par la perception de la violation d'une valeur morale (Montada & Schneider, 1989). Souvent considérée comme une forme de colère, l'indignation morale doit cependant être différenciée de la colère « personnelle » que l'individu peut ressentir lorsqu'il est lui-même victime d'une transgression et de la colère « empathique » que l'individu peut ressentir face à la souffrance d'un proche (Batson et al., 2007). Toutes ces formes de colère peuvent potentiellement entraîner des comportements punitifs mais seule l'indignation morale est liée au désir de défendre et de réaffirmer la valeur morale transgressée (Goldberg et al., 1999). La présence d'une victime n'est ainsi pas nécessaire pour voir émerger le sentiment d'indignation morale, seul compte le poids moral de l'acte jugé. Il est en effet possible qu'un comportement soit jugé immoral et suscite de ce fait de l'indignation, sans que celui-ci n'ait de conséquences néfastes pour une autre personne (e.g., relation incestueuse consentie, blasphème, endocannibalisme⁹). L'indignation morale

⁹ Forme de cannibalisme où le groupe mange ses propres morts.

serait ainsi l'indicateur du caractère transgressif d'un acte mais aussi de l'ampleur de la transgression. Il a été démontré que le sentiment d'indignation jouait un rôle de médiateur entre le poids moral de la transgression et la sévérité de la punition (Carlsmith et al., 2002). Ainsi, plus un acte est immoral plus l'individu sera indigné et plus il souhaitera sanctionner son auteur (Darley & Pittman, 2003). Bien que l'indignation soit le plus souvent apparentée à de la colère, certains auteurs ont aussi mis en évidence la place qui y occupent le dégoût ainsi que le mépris (Bastian et al., 2013 ; Okimoto & Brescoll, 2010 ; Salerno & Peter-Hagene, 2013). Il serait donc plus juste de considérer l'indignation morale comme une réaction affective complexe combinant de la colère, du dégoût et du mépris. Bien que composite, l'indignation morale peut être dominée par une émotion en particulier en fonction de la situation et du type de transgression (Cannon, Schnall, & White, 2010 ; Laham, Chopra, Lalljee, & Parkinson, 2010 ; Rozin et al., 1999 ; Russell & Giner-Sorolla, 2011).

Outre les émotions dirigées vers autrui, Nelissen & Zeelenberg (2009) pointent aussi le rôle de la culpabilité et plus précisément de son anticipation. Selon la théorie de la justice rétributive, la punition est considérée comme un impératif moral. Dès lors que l'individu considèrerait sa responsabilité morale engagée, son comportement punitif serait expliqué par la crainte de se sentir coupable s'il n'agissait pas. Selon les auteurs, la colère et l'anticipation de la culpabilité sous-tendraient de façon indépendante les comportements de sanction. Chacune de ces réactions affectives serait ainsi suffisante pour pousser l'individu à punir.

Parallèlement aux émotions suscitées par les situations de transgression, il a aussi été démontré que la prise de décision liée à la punition s'accompagnait entre autres d'un sentiment de satisfaction (de Quervain et al., 2004 ; Strobel et al., 2011). Selon les auteurs, ce ressenti positif serait notamment lié à l'anticipation des conséquences positives de la punition. Ils ont en effet observé une activation des circuits neuronaux impliqués dans les processus de récompense pendant que les participants décidaient de la sanction à infliger à un individu ayant trahi la confiance d'un autre.

Le désir de rétribution est ainsi fortement sous-tendu par les réactions affectives négatives suscitées par l'aspect transgressif de la situation. Ces réactions, désignées dans la littérature sous le terme d'indignation morale, sont en général complexes et peuvent associer à des degrés différents de la colère, du dégoût ou du mépris. En fonction du contexte et de l'interprétation que l'individu en fait, une émotion peut davantage être

ressentie et influencer la forme que prend la sanction. L'intensité de ces réactions affectives informe l'individu de la gravité de la transgression qui elle-même détermine en grande partie la sévérité de la punition. Cela étant, parallèlement au poids moral de la transgression, d'autres paramètres de la situation semblent parfois modérer le sentiment d'indignation ainsi que la sévérité de la sanction. Parmi ces éléments, certains auteurs ont pointé le caractère socialement menaçant de la transgression ainsi que la proximité sociale du transgresseur.

Lorsque la transgression est perçue comme une menace sociale

Un acte transgressif ou contre-normatif peut aussi parfois être directement interprété par les individus comme représentant un danger pour la stabilité et le fonctionnement de leur groupe ou de la société (Schachter, 1951). Dans ce cas, l'observateur se positionne en tant que potentielle victime collatérale de la transgression. Certains auteurs ont démontré que la sévérité du jugement moral pouvait être accrue lorsque la transgression était perçue comme une menace pesant sur l'ordre social (Rucker, Polifroni, Tetlock, & Scott, 2004 ; Tetlock, 2002 ; Tetlock et al., 2007). Néanmoins, même lorsqu'ils sont sensibles à l'aspect socialement menaçant de la transgression, les individus privilégient toujours la vision rétributive de la punition aux dépens de la perspective utilitariste (Rucker et al., 2004 ; Tetlock et al., 2007). Selon Rucker et al. (2004), lorsqu'il est saillant, cet aspect serait responsable du désir de rétribution à condition que l'acte en lui-même ne soit pas suffisamment grave pour susciter des intentions punitives. Il semblerait également nécessaire que l'individu se sente personnellement impliqué et concerné par les conséquences négatives de la transgression pour que son caractère socialement menaçant ait un impact (Chekroun & Brauer, 2002 ; Rucker et al., 2004). Afin d'unifier ces résultats, Tetlock (2002) postule l'existence d'un mode de pensée spécifiquement dédié à la défense de l'ordre social. Ce mode de pensée correspondrait à un état de vigilance et de préparation à l'action visant à punir les personnes outrepassant les normes en vigueur au sein de la société. Parmi les éléments pouvant déclencher l'adoption de ce mode de pensée rétributif, Tetlock évoque des éléments relatifs à la fois au poids moral de l'acte (l'intentionnalité du transgresseur, l'atteinte à des valeurs socialement partagées) et à son caractère menaçant pour le groupe ou pour la société dans son ensemble (le caractère fréquent de la transgression, la facilité des transgresseurs à échapper aux sanctions ; Tetlock et al., 2007).

En résumé, il n'est pas nécessaire qu'un acte transgressif soit considéré comme socialement menaçant pour qu'il éveille le désir de sanction. Néanmoins, cet aspect peut dans certaines situations inciter l'individu à davantage sanctionner l'auteur d'une transgression.

Nous avons vu jusqu'à présent quels étaient les processus motivationnels sous-jacents aux jugements et comportements punitifs. Cela nous a amené à faire le constat selon lequel du point de vue motivationnel, la sanction est avant tout rétributive. Ainsi, de manière générale, sa sévérité est principalement indexée sur le poids moral de l'acte jugé, sur l'ampleur de la transgression. La question du respect des valeurs morales occupe donc une place centrale au sein des processus conduisant l'individu à punir autrui. C'est une des raisons pour lesquelles nous considérons qu'il est important d'approfondir de manière empirique l'analyse du rôle joué par les valeurs morales dans les réactions punitives à l'égard des auteurs de transgressions. Nous avons vu dans le chapitre précédent de quelle manière les valeurs morales pouvaient motiver les individus à adopter des comportements moraux. Nous allons maintenant présenter comment le lien entre les valeurs morales et les comportements punitifs est appréhendé au sein de la littérature.

L'influence des valeurs sur les comportements punitifs

Lorsque qu'on analyse le rôle des valeurs dans l'adoption de comportements punitifs, deux perspectives peuvent être adoptées. Une première vision consiste à pointer les valeurs qui sont associées en particulier à la punition. La deuxième orientation, qui sera aussi la nôtre, consiste à étudier dans quelle mesure toute valeur morale, quelle qu'elle soit, peut potentiellement motiver les individus à sanctionner sa transgression.

Des valeurs particulièrement associées à la punition

Plusieurs auteurs ont cherché à mettre en lumière les valeurs déterminant le plus l'attitude des individus à l'égard de la punition. Pour ce faire, certains de ces auteurs se sont appuyés sur le modèle dynamique des valeurs élaboré par Schwartz (1992). Parmi les catégories de valeurs liées à la punition, on trouve tout d'abord la sécurité. Cette catégorie

renvoie au maintien de l'ordre social, à la stabilité des relations sociales ainsi qu'à la préservation de soi. Ainsi, Sundberg (2014) montre que l'attitude vis-à-vis des sanctions imposées par le système pénal est positivement liée à la valorisation de la sécurité. Les valeurs liées au pouvoir semblent aussi être positivement liées à l'attitude à l'égard de la punition. Ces valeurs soulignent l'importance du statut social, du prestige, du contrôle et de la domination. McKee et Feather (2008) ont mis en évidence que l'attitude à l'égard de la peine de mort, de la justice rétributive et plus généralement vis-à-vis de la vengeance était en partie déterminée par l'importance accordée aux valeurs liées au pouvoir.

La sécurité et le pouvoir semblent donc être les deux types de valeurs les plus compatibles avec l'idée de sanction. Il a ainsi été montré que plus les individus valorisaient ces deux types de valeurs, plus ils étaient favorables à ce que de très lourdes peines soient infligées à l'encontre des criminels (Jost, Glaser, Kruglanski, & Sulloway, 2003 ; Pratto, Sidanius, & Levin, 2006) et moins ils étaient susceptibles de pardonner l'auteur d'une offense ou d'un crime (Strelan, Feather, & McKee, 2011). A l'inverse, la valorisation de l'universalisme et de la bienveillance est négativement corrélée à l'attitude à l'égard de la punition (McKee & Feather, 2008 ; Sundberg, 2014) et détermine positivement l'intention de pardonner un crime (Strelan et al., 2011).

Parallèlement à ces catégories de valeurs, Liberman (2012) propose de considérer le principe de rétribution comme une valeur à part entière, jouant un rôle central dans l'adoption d'attitudes favorables à la punition ainsi que de comportements punitifs. Généralement considéré dans la littérature comme une orientation philosophique ou comme un type de motivation sous-jacent aux conduites punitives, le principe de rétribution serait selon l'auteur une des valeurs humaines fondamentales. Comme pour toute valeur, les individus pourraient ainsi être différenciés en fonction de l'importance qu'ils attachent à ce principe de rétribution. Sans nier le rôle des autres valeurs que nous venons d'évoquer (e.g., sécurité, pouvoir), Liberman (2012) montre que la valeur de rétribution est un bon prédicteur des attitudes à l'égard des mesures de sanction prises à l'encontre de pays étrangers, de la torture ainsi que de la peine de mort.

Pris dans leur ensemble, ces résultats suggèrent l'existence de systèmes de valeurs plus favorables à l'idée de sanction. En effet, les individus plaçant l'ordre social, la cohésion sociale, le respect de la hiérarchie, de l'autorité ainsi que des traditions au centre de leurs préoccupations semblent avoir une attitude plus positive à l'égard de la sanction que ceux

qui accordent une plus grande place à la bienveillance, à la tolérance ou à l'égalité (Gerber & Jackson, 2012). Si on se place à un niveau idéologique, ce sont principalement des valeurs conservatrices qui apparaissent comme étant les plus favorables à la punition. Les individus conservateurs seraient ainsi davantage enclins à punir et à soutenir les décisions allant dans le sens d'un renforcement du contrôle social et des sanctions à l'égard des personnes ayant enfreint la loi (Gerber & Jackson, 2012). Par ailleurs, une autre façon de reconnaître la spécificité du lien entre les valeurs et la punition est de considérer que certaines valeurs prônent des formes particulières de sanction. Ainsi par exemple, la valorisation de la justice procédurale semble favoriser l'adoption de formes plus constructives de sanctions (Gollwitzer & Bücklein, 2007). Parallèlement à cette approche différentialiste visant à décrire le profil type de l'individu punitif, d'autres auteurs proposent de considérer la volonté de sanctionner un transgresseur comme un mécanisme motivationnel commun à toutes les valeurs. C'est cette approche que nous avons choisi d'adopter et d'approfondir à travers cette thèse.

Une composante motivationnelle commune à toutes les valeurs

Certains auteurs proposent d'avoir une lecture davantage centrée sur le contexte et relativisent ainsi par exemple les données désignant les individus conservateurs comme étant plus enclins à punir et à discriminer autrui. Ainsi, selon Wetherell, Brandt et Reyna (2013), les conservateurs et les libéraux sont autant disposés les uns que les autres à discriminer une personne, dès lors que celle-ci est reconnue comme ayant transgressé leurs propres valeurs morales. Dans ce cadre, percevoir qu'une de nos valeurs est transgressée serait un critère encore plus déterminant que le fait d'adhérer à certaines valeurs de façon abstraite ou à une idéologie politique particulière (Henry & Reyna, 2007). Ce serait donc le niveau d'adéquation entre le système de valeurs morales de l'individu et le contexte qui déterminerait la sévérité de la sanction (Wetherell et al., 2013). Dans cette logique, un individu accordant beaucoup d'importance à l'égard des valeurs familiales traditionnelles sera par exemple plus enclin à discriminer un individu défendant l'idée d'ouvrir le mariage et l'adoption aux couples de même sexe. De la même manière, un individu accordant beaucoup d'importance à l'égalité sera plus enclin à discriminer les personnes opposées par exemple à ces mesures en faveur des homosexuels. Toujours selon cette perspective, Morgan, Mullen et Skitka, (2010) ont démontré que les conservateurs et les libéraux

faisaient autant d'attributions punitives dispositionnelles et situationnelles vis-à-vis des individus qui agissent de manière transgressive. Selon eux, tout dépend de la compatibilité entre ces formes d'explication causales et les valeurs morales de l'individu, le tout étant de conserver un raisonnement consistant avec son propre système de valeurs. Les auteurs ont ainsi mis en évidence que les individus conservateurs étaient plus disposés que les individus libéraux à excuser des militaires américains accusés d'avoir tué des civils irakiens, considérant que cela était hors de leur contrôle (attribution situationnelle). Selon Morgan et al. (2010), considérer ces militaires comme étant responsables personnellement de ces exécutions n'aurait pas été cohérent avec la valorisation du patriotisme, de la sécurité nationale et du respect de l'autorité chers aux conservateurs.

Les individus ont beau adhérer à des idéologies différentes et à des valeurs différentes, celles-ci semblent guider leurs attributions et leurs intentions punitives de la même manière. Selon Morgan et al. (2010), il existerait donc un mécanisme motivationnel commun à toutes les valeurs morales, au sein duquel la perception des transgressions occuperait une place centrale. Chacune des valeurs de l'individu pourrait donc potentiellement pousser l'individu à sanctionner les personnes ne la respectant pas. C'est aussi la thèse que soutiennent DeScioli et Kurzban (2009). Selon eux, la morale est constituée de deux systèmes interconnectés. Le premier système (« *conscience* ») ferait appel aux valeurs morales pour guider l'action de l'individu. Le deuxième système (« *condemnation* ») ferait appel aux valeurs morales pour juger et sanctionner les individus agissant de façon transgressive. Chaque valeur morale pourrait ainsi motiver l'individu à la respecter mais aussi à la faire respecter. C'est précisément cette hypothèse que nous avons entrepris de tester empiriquement au sein de cette thèse.

Bien que les auteurs dont nous venons de parler défendent l'idée d'un mécanisme motivationnel commun à toutes les valeurs morales, il est important de souligner qu'ils ne rejettent pas pour autant le fait que certaines valeurs prises de façon abstraite soient davantage associées à l'idée de punition. Wetherell et al. (2013) reconnaissent ainsi par exemple que l'adhésion aux valeurs d'égalité ou de tolérance puisse atténuer les tendances comportementales discriminatoires et que la valorisation de la tradition puisse au contraire augmenter ces tendances. Cependant, de nombreuses différences analysées uniquement sur le plan dispositionnel pourraient être expliquées et réinterprétées en termes d'adéquation entre le système de valeur individuel et le contexte. A titre d'exemple, il a été

montré que les individus ayant un concept de soi interdépendant accordaient davantage d'importance à la justice procédurale et réagissaient donc de manière plus vive et plus punitive face aux injustices que les individus ayant un concept de soi indépendant (Brockner, De Cremer, van den Bos, & Chen, 2005 ; Gollwitzer & Bücklein, 2007).

Nous venons de présenter les deux perspectives pouvant être adoptées pour analyser l'impact du système de valeur individuel sur les tendances punitives. Nous avons d'abord identifié quelles étaient les valeurs les plus favorables à l'idée de punition. Puis, nous avons vu qu'il était aussi primordial de prendre en compte le contexte d'application des valeurs et plus précisément le degré d'adéquation perçu entre le contexte et les valeurs morales afin de déterminer l'impact de chacune. Selon cette perspective, chaque valeur serait porteuse d'une composante motivationnelle poussant l'individu à sanctionner sa transgression.

Conclusion

Face à un acte qu'il juge transgressif, l'individu est parfois pris d'un vif sentiment d'indignation constitué de colère, de dégoût ainsi que de mépris qui le motive à infliger une punition à l'auteur de cet acte. Ce type de sanction servirait à renforcer et à stabiliser un niveau de cohésion suffisant au sein de la société, ce qui représenterait un réel avantage adaptatif pour l'individu qui déciderait de sanctionner. Nous avons cependant constaté qu'au niveau des motivations proximales, la sanction était avant tout rétributive, indexée de façon quasi-proportionnelle sur le poids moral de l'acte puni ainsi que sur la gravité des dommages provoqués. Ainsi, bien que les individus interprètent parfois directement la transgression comme étant socialement menaçante et reconnaissent la force de dissuasion et l'utilité sociale que peut avoir la sanction, c'est avant tout la gravité morale de l'acte qui guide la forme ainsi que la sévérité de leurs punitions. Autrement dit, lorsqu'ils attribuent une punition, ils sont davantage focalisés sur le passé (l'acte commis) que sur le futur (les conséquences bénéfiques de la punition). En punissant, l'individu cherche donc à maintenir l'équilibre moral en faisant subir à autrui le châtement qu'il mérite. Ce désir de sanction a notamment été mis en évidence suite au non-respect de normes renvoyant à l'équité, l'égalité ou encore l'honnêteté et peut potentiellement émerger dès lors qu'un

comportement n'est pas conforme aux attentes normatives de l'individu (Dawes, Fowler, Johnson, McElreath, & Smirnov, 2007 ; Fehr & Fischbacher, 2004 ; Ohtsubo, Masuda, Watanabe, & Masuchi, 2010). Par ailleurs, du fait de son rôle dans la régulation des relations sociales, dans le maintien de la coopération et du sentiment de justice au sein de la société, ce type de sanction est considéré par certains auteurs comme un comportement moral à part entière, au même titre par exemple que les actions altruistes d'aide, de don, de dévouement, de sacrifice pour autrui (Fehr & Fischbacher, 2003 ; Fehr & Gächter, 2002)

La question du respect des valeurs morales occupe une place centrale dans le déclenchement de ce type de comportements punitifs. C'est la détection d'une transgression ainsi que l'évaluation de son ampleur via les réactions affectives qu'elle déclenche qui déterminent principalement la décision de punir ainsi que la sévérité de la punition. Considérant l'importance accordée au degré de moralité des événements au sein des processus conduisant à leur sanction ainsi que le caractère fortement motivationnel des valeurs morales, nous avons souhaité investiguer leur rôle dans l'adoption des conduites punitives ainsi que dans le jugement punitif à l'égard de l'auteur d'une transgression. Sur ce point, deux approches complémentaires peuvent être adoptées. La première consiste à pointer les valeurs favorisant le plus les tendances punitives. La deuxième consiste à attribuer à toutes les valeurs morales une composante motivationnelle poussant l'individu à sanctionner les actes n'étant pas en adéquation avec son système moral. En identifiant un processus motivationnel associé à l'ensemble des valeurs morales, cette dernière perspective présente l'intérêt d'offrir un cadre explicatif commun pouvant s'appliquer à des contextes différents et à des réactions punitives très variées. Un autre intérêt selon nous de cette approche est qu'elle conçoit le rôle des valeurs en interaction avec leur contexte d'application. Or, la prise en compte des interactions entre l'individu et le contexte représente une étape essentielle à la compréhension des comportements sociaux dans leur ensemble, et donc aussi à l'étude des comportements punitifs. Néanmoins, malgré son intérêt manifeste, très peu d'études ont été réalisées autour de cette deuxième proposition et aucune n'a réellement cherché à tester jusqu'à présent l'existence de cette composante motivationnelle punitive. C'est tout l'objet des recherches empiriques que nous avons menées et qui sont présentées dans la deuxième partie de cette thèse.

Partie 2

Recherches empiriques

Principaux objectifs et démarche empirique

Le travail empirique entrepris au sein de cette thèse avait pour objectif principal de mettre en évidence l'existence d'une composante motivationnelle associée aux valeurs morales entraînant l'individu à sanctionner les personnes n'ayant pas respecté ces valeurs. Ce travail se divise en deux parties.

La première partie avait pour vocation d'étudier l'impact de l'adhésion à une valeur sur les tendances punitives à l'égard des individus transgressant cette valeur. Notre démarche fut de mesurer d'abord le système moral des participants puis d'évaluer la sévérité de leur jugement punitif à l'égard du protagoniste d'une histoire fictive agissant respectant une valeur morale aux dépens d'une autre. La première étape fut donc de développer un outil permettant de mesurer le système moral. Pour ce faire, nous avons choisi de valider une version française du Moral Foundations Questionnaire (Graham et al., 2011 ; Métayer & Farzaneh, 2014 ; **Etude 1**). Nous avons ensuite élaboré une situation fictive de dilemme moral dans lequel le protagoniste principal pouvait soit être loyal mais ne pas agir de façon juste et respectueuse de l'autorité, soit agir de façon juste et respecter l'autorité mais être déloyal. Deux versions de cette vignette ont ainsi été développées en fonction de la décision du protagoniste. Une fois le matériel validé, nous avons ensuite évalué dans quelle mesure le niveau d'adhésion à la loyauté ainsi qu'à l'équité et au respect de l'autorité (mesurée avec le MFQ) permettait de prédire le jugement punitif vis-à-vis du protagoniste respectant au moins l'une de ces valeurs aux dépens d'une autre (**Etude 2**).

La deuxième partie avait pour but d'étudier dans quelle mesure le contexte peut momentanément activer les effets de l'adhésion à une valeur morale. Pour ce faire, nous avons investigué dans un premier temps le rôle joué par l'accessibilité mentale des valeurs dans l'émergence des effets associés à l'adhésion. Notre démarche fut d'agir de façon ponctuelle sur le niveau d'accessibilité de certaines valeurs, à l'aide de différentes procédures d'amorçages, puis de mesurer le jugement punitif et/ou le comportement punitif à l'égard d'un transgresseur réel ou fictif. Nous avons commencé par élaborer et valider une tâche d'amorçage de la loyauté (**Etude 3**). Puis, nous avons testé de façon écologique les effets de cette tâche sur les réactions punitives d'étudiants à l'égard d'un individu ayant agi de façon déloyale vis-à-vis de l'association sportive universitaire (AS

Paris 7) qu'il était censé représenter (**Etude 4**). Nous nous sommes ensuite appuyés sur les difficultés rencontrées durant cette dernière étude pour développer une nouvelle tâche d'amorçage centrée davantage sur la valeur et activant à la fois son aspect prescriptif et proscriptif. Nous avons ensuite comparé à l'aide de cette tâche les effets de l'amorçage de la loyauté aux effets de l'amorçage de la justice sur le jugement punitif en réutilisant le même dilemme moral que dans l'Etude 2 (**Etude 5**). Puis nous avons réalisé une nouvelle étude en conservant la même mesure du jugement moral mais en cherchant cette fois-ci à augmenter l'intensité des effets de l'amorçage de la loyauté par le biais d'une procédure visant à augmenter l'accessibilité de la valeur tout en augmentant sa désirabilité (**Etude 6**). Nous avons conclu ce travail empirique en testant une nouvelle fois les effets de cette dernière procédure d'amorçage mais dans des conditions réelles en nous inspirant du protocole développé dans l'Etude 4 dans lequel les participants étaient amenés à dire si oui ou non le représentant déloyal d'une association sportive universitaire (AS Paris 7) méritait d'être exclu (**Etude 7**).

L'impact du système moral sur les tendances punitives à l'égard de l'auteur d'un acte transgressif

Les valeurs morales sont des structures de connaissances abstraites s'appuyant sur l'opposition entre le Bien et le Mal pour définir des règles de conduite désirables et proscrire certains comportements qualifiés de transgressifs. Elles ont donc un aspect motivationnel indéniable, poussant l'individu à agir de façon adéquate avec ses valeurs et à éviter de les transgresser. La première partie du travail empirique présenté ici avait pour but d'étudier dans quelle mesure les valeurs morales de l'individu étaient porteuses d'une deuxième composante motivationnelle tournée vers autrui, les poussant à sanctionner les auteurs d'actes transgressifs dont ils n'ont pourtant pas été victime. Les valeurs morales de l'individu sont organisées de façon hiérarchique au sein de son système moral en fonction de l'importance qui leur est accordée. Il est donc possible de mesurer le système moral en évaluant le niveau d'adhésion à l'égard de chaque valeur.

Nous avons choisi d'étudier l'impact du système moral en nous appuyant sur la Moral Foundations Theory (Haidt & Graham, 2007 ; Haidt & Joseph, 2004) comme cadre théorique et sur le Moral Foundations Questionnaire (Graham et al., 2011) comme outil de mesure du système moral. Ces auteurs proposent d'étudier le système moral à travers les grands principes qui constituent une base commune à tous les individus à partir de laquelle les cultures ont développées les différentes valeurs morales qui existent. Cette approche a fait ses preuves et a permis à de nombreuses reprises de mettre en évidence le rôle joué par le système moral dans différents domaines. C'est pourquoi nous avons fait le choix d'opter pour ce modèle et de valider une version française du questionnaire qui y est associé.

C'est dans ce cadre que nous avons évalué le rôle du système moral individuel sur le jugement punitif à l'égard de l'auteur d'un acte transgressif. Nous nous attendions donc à ce que l'importance accordée à ces grandes dimensions morales fondatrices prédise l'engagement des individus dans des comportements de sanction ainsi que la sévérité du jugement punitif lorsque l'une des valeurs issues de ces dimensions est bafouée.

Etude 1

Validation d'une mesure du système moral en français

Le système moral de l'individu et les valeurs morales qui le composent forment un cadre de référence qui guide l'individu dans sa façon de traiter et de réagir à certaines situations. Selon nous, ces valeurs peuvent entraîner l'individu à agir en adéquation avec elles mais aussi à les défendre lorsqu'elles sont transgressées. Cependant, avant de tester cette hypothèse, il est nécessaire de disposer d'un outil offrant une mesure fiable et valide du système moral des individus. C'est pourquoi nous avons choisi de procéder à la validation de la version française du Moral Foundations Questionnaire (Graham et al., 2011), un outil permettant d'évaluer le système moral des individus basé sur le modèle théorique proposé par Haidt et Joseph (2004) définissant cinq grands principes moraux.

Le Questionnaire des Principes Moraux Fondateurs

Le Questionnaire des Principes Moraux Fondateurs (MFQ, Graham et al., 2011) est une mesure auto-rapportée de l'importance accordée aux cinq principes moraux formant selon les auteurs les bases du système moral de l'individu (non-nuisance, équité, loyauté, autorité, pureté). Il est constitué de deux parties de quinze items dont chacune comporte trois items par principe. Dans la première partie, il est demandé aux participants d'évaluer dans quelle mesure les items présentés sont selon eux des critères pertinents pour émettre un jugement moral (e.g., « *Si quelqu'un a montré ou non un manque de respect envers l'autorité* » ; « *Si quelqu'un s'est conformé ou non aux traditions de la société* » ; « *Si une action a entraîné ou non du chaos ou du désordre* »). L'objectif des auteurs à travers cette partie était de recouvrir le plus largement possible le champ moral, incluant à la fois des éléments abstraits (e.g., les droits, le groupe) et des exemples d'application du principe (e.g., l'amour pour son pays). Dans la deuxième partie, les participants doivent se positionner vis-à-vis d'une série d'affirmations prenant des formes assez diverses (e.g., « *La compassion envers ceux qui souffrent est la vertu la plus cruciale* » ; « *Une des pires choses qu'une*

personne pourrait faire est de blesser un animal sans défense » ; « Tuer un être humain ne peut jamais être considéré comme étant une bonne chose ») afin de capter la sensibilité morale de chacun.

De plus, Graham et al. (2009) ont ajouté deux items factices, un par partie, dans le but de filtrer les participants n'étant pas suffisamment attentifs au contenu du questionnaire ou n'ayant pas suffisamment compris les consignes (« *Si quelqu'un a été bon en maths ou non* » ; « *C'est mieux de faire le bien que de faire le mal* »). Les auteurs conseillent de ne pas prendre en compte les participants pour lesquels être bon en math est plus important que faire le bien (Koleva, communication personnelle, Mars 2013).

Pour compléter le questionnaire, les participants doivent indiquer sur une échelle de type Likert en 6 points la pertinence des critères (0 = *pas du tout pertinent* ; 5 = *extrêmement pertinent*) et leur degré d'accord vis-à-vis des affirmations (0 = *fortement en désaccord* ; 5 = *fortement d'accord*). Un score est calculé pour chaque dimension en faisant la moyenne des réponses aux items relatifs à chacun des cinq principes.

Intérêt du MFQ et de sa validation en français

Avec un total de 32 items, le MFQ est un questionnaire relativement court qui mesure pourtant un construit très vaste. Ainsi, en évaluant non pas des valeurs morales précises mais les grands principes qui structurent la morale, le MFQ offre la possibilité de comparer des individus de cultures très différentes. Son utilisation a d'ailleurs permis de confirmer l'existence de la structure du système moral en cinq dimensions et de mieux comprendre certaines différences idéologiques à travers l'analyse de leurs fondements moraux sur le continent américain mais aussi en Asie, dans le Moyen-Orient, en Europe (Graham et al., 2011) et plus récemment en Nouvelle-Zélande (Davies, Sibley, & Liu, 2014). Il a ainsi été montré que les idéologies de droite prenaient appui de façon égale sur les cinq principes décrits alors que les idéologies de gauche¹⁰ étaient fondées principalement sur les principes de non-nuisance et d'équité (Graham et al., 2011 ; Graham, Haidt, & Nosek, 2009). Ces études ayant été réalisées uniquement à l'aide de la version anglophone du MFQ, il nous a

¹⁰ Les termes d'idéologie de gauche et de droite sont utilisés ici afin d'adapter au contexte français les termes d'idéologie libérale et conservatrice utilisés par Graham et al. (2011).

semblé pertinent de le traduire en français afin de prolonger et d'approfondir ce travail de validation auprès des populations francophones. Nous nous attendons ainsi à retrouver en France la même structure factorielle en cinq principes moraux ainsi que les mêmes différences en ce qui concerne les fondements moraux des idéologies politiques.

Comparé aux autres outils existants dans le champ de la psychologie morale, le MFQ est le seul à offrir une mesure de la morale qui est à la fois fondée sur un modèle théorique et qui intègre autant de principes moraux. Ainsi par exemple, la Community, Autonomy, and Divinity Scale (CADS ; Guerra & Giner-Sorolla, 2010)¹¹, basée sur le modèle tridimensionnel de Shweder et al. (1997) offre selon nous une description du système moral moins précise et moins détaillée que le MFQ. Nous serons d'ailleurs amenés dans cet article à comparer les structures factorielles en trois et en cinq dimensions.

Le Schwartz Value Survey (SVS ; Schwartz, 1992) fondé sur le modèle théorique de Schwartz ne semble pas non plus suffisamment adapté à l'étude de la morale. Même s'il demeure un outil de référence dans l'étude des valeurs, le SVS (Schwartz, 1992) n'a pas pour vocation de mesurer en particulier les valeurs morales. Et bien que l'on puisse attribuer un caractère moral à certaines valeurs du SVS, il nous paraît nécessaire de disposer d'un outil propre à l'étude de la morale, s'appuyant sur un modèle théorique lui aussi centré sur la morale. De plus, contrairement au MFQ, le SVS mesure l'importance accordée à des valeurs spécifiques et ne permet pas d'offrir une évaluation suffisamment représentative du système moral à travers les cultures. En effet, contrairement aux dimensions mesurées dans le MFQ, certaines valeurs comme par exemple l'égalité ne sont pas universellement reconnues par les individus de différentes cultures (Boehm, 1999 ; Haidt & Graham, 2007).

Pour terminer, parmi les autres outils de mesure de la morale, l'usage de la Self-Importance of Moral Identity Scale (Aquino & Reed, 2002) nous paraît aussi limité car les traits mesurés dans cette échelle renvoient uniquement aux deux principes de non-nuisance et d'équité. Par ailleurs, la morale y est évaluée comme un construit unidimensionnel.

Ainsi, le MFQ offre une mesure du système moral à la fois condensée mais suffisamment exhaustive et structurée, théoriquement fondée et parfaitement adaptée aux

¹¹ Les 6 sous-dimensions mises en évidence post hoc n'ont pas à notre connaissance été intégrées au modèle théorique de Shweder et al. (1997) par Guerra et Giner-Sorolla. (2010).

études interculturelles. Pour toutes ces raisons, il nous a semblé nécessaire d'adapter et de tester les qualités psychométriques d'une version française du MFQ. Pour ce faire, nous avons réalisé trois études en suivant au plus près les procédures employées par Graham et al. (2011) dans la validation de la version originale du questionnaire. Nous avons examiné dans une première étude les propriétés psychométriques, la validité convergente et la validité nomologique de la version française du MFQ. Une deuxième étude a ensuite été consacrée à l'évaluation de sa fidélité test-retest. Enfin, nous avons testé la validité prédictive à travers une troisième étude.

Etude 1a – Propriétés psychométriques, validité convergente et empirique

Le premier objectif de cette étude était de tester les propriétés psychométriques de la version française du MFQ à travers sa sensibilité, sa fiabilité, sa structure factorielle et les corrélations entre ses sous-échelles. Nous avons ainsi comparé la structure factorielle en cinq principes proposée par Graham et al. (2011) à la structure tridimensionnelle proposée par Shweder et al. (1997). Nous nous attendions à ce que la structure factorielle en cinq facteurs corrélés soit celle qui s'ajuste le mieux aux données recueillies.

Dans un deuxième temps, nous avons évalué la validité convergente du MFQ en le comparant aux dimensions du SVS identifiées par Graham et al. (2011) comme relevant du domaine moral. Ainsi, nous nous attendions principalement à ce que la non-nuisance et l'équité soient corrélées à la bienveillance (e.g., « secourable », « honnête ») et à l'universalisme (e.g., « un monde en paix », « justice sociale »), à ce que la loyauté soit corrélée à la bienveillance (e.g., « loyal », « responsable ») et à la conformité (e.g., « avoir le sens du devoir »), à ce que l'autorité soit corrélée à la conformité (e.g., « politesse », « honorer ses parents et les anciens »), à la sécurité (e.g., « ordre social ») et au pouvoir (e.g., « autorité », « pouvoir social »), et à ce que la pureté soit corrélée à la conformité (e.g., « autodiscipline »), à la sécurité (e.g., « propre ») et à la tradition (e.g., « modéré », « religieux »).

Enfin, nous avons aussi testé la validité nomologique de la version française du MFQ à travers les différences liées à l'idéologie politique, à la croyance religieuse ainsi qu'au genre. Concernant l'idéologie politique, nous nous attendions à ce que les participants se situant à droite de l'échiquier politique valorisent davantage les principes de loyauté, d'autorité et de

pureté que les participants de gauche (Graham et al., 2009 ; Haidt, Graham, & Joseph, 2009 ; van Leeuwen & Park, 2009). Ensuite, nous nous attendions à ce que les participants déclarant avoir une croyance religieuse accordent davantage d'importance au principe de pureté qui est en lien direct avec les préoccupations d'ordre spirituel ainsi qu'aux principes liés au fonctionnement du groupe (loyauté et autorité), étant donné l'importance de la communauté au sein des religions (Graham & Haidt, 2010 ; Koleva, Graham, Iyer, Ditto, & Haidt, 2012 ; Salsman, Brown, Brechting, & Carlson, 2005 ; Ysseldyk, Matheson, & Anisman, 2010). Concernant les différences de genre, nous nous attendions à ce que les femmes valorisent davantage les principes de non nuisance, d'équité et de pureté que les hommes, à l'instar de ce qui a été constaté par Graham et al. (2011).

Méthode

Participants

Au total, 571 personnes ont participé à l'étude (335 femmes, 236 hommes ; âge moyen = 27.6, $ET = 10.2$). La durée moyenne de passation étant d'environ 30 minutes, nous avons choisi de ne pas prendre en compte les personnes ayant mis plus d'une heure à répondre ($N = 26$) afin d'éliminer au maximum les personnes ayant réalisé l'étude en plusieurs fois¹². De plus, nous avons exclu 7 participants suite à l'analyse de leurs réponses aux deux items factices du MFQ. Nous avons donc réalisé nos analyses sur un échantillon de 538 participants (317 femmes, 221 hommes ; âge moyen = 27.70, $ET = 10.28$).

Procédure

Les participants répondaient d'abord à la version française du MFQ (Graham et al., 2011) puis au Schwartz Value Survey (SVS, Schwartz, 1992 ; adapté en français par Wach & Hammer, 2003). Ils étaient ensuite questionnés sur leurs croyances religieuses, leurs idéologies politiques, leur âge, genre et niveau d'étude. Nous avons posté sur Internet via LimeSurvey® l'ensemble du matériel sous forme d'un questionnaire intitulé « Valeurs et

¹² La possibilité avait été laissée aux participants de s'arrêter et d'enregistrer leurs réponses à n'importe quel moment au milieu du questionnaire et de continuer à répondre plus tard.

société »¹³. Le lien du questionnaire a ensuite été largement diffusé par e-mail ainsi que sur de nombreux forums de discussion généralistes. La participation se faisait sur la base du volontariat.

Matériel

Version française du MFQ. Pour développer la version française du MFQ nous avons procédé à une traduction à rebours (back-translation) avec l'aide de deux bilingues anglais-français¹⁴ (Harkness, 2003). Tout comme dans la version originale, les participants devaient dans un premier temps évaluer la pertinence, dans le cadre d'un jugement moral, des 16 critères proposés et indiquer dans un deuxième temps dans quelle mesure ils adhéraient aux 16 affirmations relatives aux cinq principes moraux. Ils devaient utiliser une échelle en 6 points pour évaluer la pertinence (0 = *pas du tout pertinent* ; 5 = *extrêmement pertinent*) ainsi que leur degré d'accord (0 = *fortement en désaccord* ; 5 = *fortement d'accord*) vis-à-vis des énoncés du questionnaire. Un score est calculé pour chacun des cinq principes moraux évalués.

Schwartz Value Survey. Le SVS (Schwartz, 1992 ; Wach & Hammer, 2003) mesure en tout 57 valeurs regroupées en 11 catégories¹⁵. Les participants évaluaient sur une échelle en 9 points l'importance de chaque valeur dans leur vie (-1 = *opposée à mes valeurs* ; 7 = *d'importance suprême*)¹⁶. Un score est calculé pour chacune des catégories.

Idéologies politiques et croyance religieuse. Nous avons utilisé les mêmes questions que dans l'étude originale diffusée sur Internet via le site YourMorals.org (Graham et al., 2011) en les adaptant au contexte français. Ainsi, les participants devaient indiquer leur tendance politique générale en cochant l'une des 7 propositions d'une échelle (1 = *fortement à gauche* ; 7 = *fortement à droite*) et choisir dans une liste la religion qui

¹³ Les participants devaient avoir répondu à tous les items de chaque partie pour passer à la partie suivante et ne pouvaient pas revenir en arrière dans le questionnaire.

¹⁴ Une autre traduction sans validation et adaptée à un contexte spécifiquement belge est disponible en ligne (Saroglou & Deak, 2012, <http://moralfoundations.org/questionnaires>).

¹⁵ Wach et Hammer (2003) ont ajouté à la version française une onzième catégorie de valeurs (Quête du savoir).

¹⁶ Les participants devaient commencer par lire toutes les valeurs puis choisir et évaluer la valeur la plus importante puis la plus opposée à leurs valeurs, afin d'« ancrer les extrêmes » et de les pousser à utiliser tous les degrés de l'échelle (Schwartz, 1992).

représentait le mieux leur croyance actuelle. Ils pouvaient aussi choisir l'item « *Pas de religion* » ou encore « *Autre* » et écrire leur choix.

Résultats

En ce qui concerne le MFQ, l'examen des écarts-types, des coefficients d'asymétrie et d'aplatissement indique une dispersion satisfaisante des réponses, homogène entre les items ainsi que les sous-échelles, démontrant ainsi la bonne sensibilité de l'ensemble du questionnaire (voir Tableau 1). Seule la sous-échelle de l'équité s'accompagne d'une distribution légèrement dissymétrique, davantage regroupée vers la droite de l'échelle.

La fiabilité du MFQ a été testée en calculant les coefficients de corrélation item-test ainsi que les coefficients de consistance interne (alphas de Cronbach) des cinq sous-échelles (voir Tableau 1). Cette analyse fait ressortir deux items réduisant la consistance interne de la dimension Équité (« *Je pense que c'est moralement mal que des enfants riches héritent de beaucoup d'argent alors que des enfants pauvres n'héritent de rien* ») et de la dimension Autorité (« *Les hommes et les femmes ont chacun des rôles différents à jouer dans la société* »). Sans ces deux items, les valeurs des alphas pour les 5 dimensions du MFQ varient de .64 à .79¹⁷, ce qui est comparable aux alphas obtenus par Graham et al. (2011). De plus, ces valeurs indiquent une consistance interne suffisante et raisonnable étant donné le faible nombre d'items (6) par dimension (Cortina, 1993).

¹⁷ En règle générale, un alpha est considéré comme étant acceptable à partir de .70 (Nunnally, 1978) et ne doit pas excéder .90 car cela signifie que les items sont trop redondants (Streiner, 2003).

Tableau 1. Distribution des réponses, sensibilité des items et consistance interne des sous-échelles de la version française du MFQ.

Première partie : Dans quelle mesure les éléments suivants sont-ils pertinents (utiles) pour vous lorsque vous décidez si quelque chose est bien ou mal ?		Moyenne	Ecart type	Asymétrie	Aplatissement	Corr. item-test
Non-nuisance	Si quelqu'un a souffert ou non émotionnellement.	3.49	1.35	-.79	.01	.43
	Si quelqu'un s'est occupé ou non d'une personne faible ou vulnérable.	3.53	1.30	-.90	.39	.42
	Si quelqu'un a été cruel ou non.	4.04	1.16	-1.46	2.14	.42
Equité	Si des personnes ont été traitées différemment ou non d'autres personnes.	3.39	1.36	-.83	.15	.40
	Si quelqu'un a agi de façon injuste ou non.	3.86	1.16	-1.11	1.14	.40
	Si les droits d'une personne ont été bafoués ou non.	4.16	1.09	-1.71	3.35	.44
Loyauté	Si l'action d'une personne a démontré ou non son amour pour son pays.	1.39	1.38	.84	-.10	.47
	Si quelqu'un a fait ou non quelque chose pour trahir son groupe.	3.12	1.35	-.50	-.43	.45
	Si quelqu'un a montré un manque de loyauté ou non.	3.03	1.32	-.40	-.41	.45
Autorité	Si quelqu'un a montré ou non un manque de respect envers l'autorité.	2.05	1.41	.22	-.86	.56
	Si quelqu'un s'est conformé ou non aux traditions de la société.	1.51	1.31	.72	-.13	.49
	Si une action a entraîné ou non du chaos ou du désordre.	2.57	1.44	-.07	-.76	.43
Pureté	Si quelqu'un a violé ou non les normes de la pureté et de la décence.	2.47	1.57	.03	-1.05	.56
	Si quelqu'un a fait ou non quelque chose de dégoûtant.	2.07	1.51	.23	-.91	.47
	Si quelqu'un a agi ou non d'une façon que Dieu approuverait.	.81	1.41	1.76	2.00	.53
Deuxième partie : Lisez les affirmations suivantes et indiquez pour chacune d'entre elles dans quelle mesure vous êtes d'accord.		Moyenne	Ecart type	Asymétrie	Aplatissement	Corr. item-test
Non-nuisance	La compassion envers ceux qui souffrent est la vertu la plus cruciale.	3.11	1.29	-.75	.16	.47
	Une des pires choses qu'une personne pourrait faire est de blesser un animal sans défense.	2.74	1.64	-.23	-1.11	.24
	Tuer un être humain ne peut jamais être considéré comme étant une bonne chose.	3.42	1.70	-.70	-.88	.32
Equité	Lorsque le gouvernement légifère, il devrait avant toute chose s'assurer que tout le monde est traité de manière juste.	4.00	1.16	-1.18	1.03	.46
	La justice est le besoin le plus important pour une société.	3.94	1.05	-1.13	1.49	.33
	<i>Je pense que c'est moralement mal que des enfants riches héritent de beaucoup d'argent alors que des enfants pauvres n'héritent de rien.</i>	2.29	1.65	.04	-1.17	.20

Loyauté	Je suis fier(e) de l'histoire de mon pays.	2.43	1.47	-.08	-.87	.31
	Les gens devraient être loyaux envers les membres de leur famille. même si ceux-ci ont fait quelque chose de mal.	2.10	1.48	.10	-1.02	.34
	C'est plus important d'agir pour le groupe plutôt que d'exprimer son individualité.	2.26	1.51	.08	-.92	.29
Autorité	Le respect de l'autorité est quelque chose que tous les enfants ont besoin d'apprendre.	3.56	1.31	-.78	.08	.53
	<i>Les hommes et les femmes ont chacun des rôles différents à jouer dans la société.</i>	1.90	1.67	.39	-1.08	.26
	Si j'étais un soldat et que je n'étais pas d'accord avec mon commandant. je lui obéirais de toute façon car c'est mon devoir.	1.78	1.58	.40	-1.08	.41
Pureté	Les gens ne devraient pas faire des choses dégoûtantes. même si ça ne fait de mal à personne.	1.63	1.55	.64	-.66	.61
	Je considérerais des actes comme étant mauvais du seul fait qu'ils soient contre nature.	1.13	1.39	1.09	.23	.57
	La chasteté est une vertu importante et qui a de la valeur.	1.19	1.48	1.07	.12	.51
Scores des sous-échelles		Moyenne	Ecart type	Asymétrie	Aplatissement	α
Non-nuisance (6 items)		3.39	.85	-.75	.96	.64
Equité (6 items)		3.61	.74	-.90	1.88	.63
Equité (5 items)		3.87	.76	-1.10	2.35	.67
Loyauté (6 items)		2.39	.86	.05	.06	.65
Autorité (6 items)		2.23	.93	.05	-.47	.70
Autorité (5 items)		2.30	.98	-.03	-.44	.73
Pureté (6 items)		1.55	1.04	.68	.19	.79

Ensuite, afin d'examiner la structure factorielle du MFQ, nous avons testé deux modèles théoriques au moyen d'analyses factorielles confirmatoires à l'aide d'AMOS 18 (Arbuckle, 2009) selon l'estimation du maximum de vraisemblance. Le premier modèle testé correspondait au modèle de Shweder et al. (1997) comportant trois variables latentes : éthique de l'autonomie (Non-nuisance, Equité), éthique de la communauté (Loyauté, Autorité), éthique de la divinité (Pureté). Le deuxième modèle testé comportait cinq variables latentes correspondant aux cinq principes moraux de la Moral Foundations Theory (Haidt & Joseph, 2004).

L'examen des indices d'ajustement nous a permis de constater que les deux items repérés suite à l'analyse des alphas de Cronbach réduisent aussi la qualité de l'ajustement des modèles théoriques. Par conséquent, nous avons retiré ces deux items pour le reste des analyses présentées. Les indices de modification qui mesurent la baisse du χ^2 lorsqu'un lien est ajouté au modèle nous ont amené à faire corrélérer les erreurs de certains items dont le contenu était proche au sein de plusieurs dimensions.

La comparaison de la qualité de l'ajustement des deux modèles testés met en évidence la supériorité du modèle en cinq facteurs (voir Tableau 2). Le ratio χ^2/ddl ¹⁸ et le RMSEA¹⁹ suggèrent un ajustement satisfaisant avec des valeurs respectives de 3.30 et de .65. Le GFI, l'AGFI²⁰ et le CFI²¹ sont légèrement inférieurs à .90, néanmoins leurs valeurs sont les plus élevées pour le modèle en cinq facteurs corrélés. De plus, étant donné que les modèles étudiés ici sont emboîtés, nous avons testé la différence de χ^2 entre chacun (Satorra & Bentler, 2001). Les résultats confirment que le modèle en cinq facteurs est significativement mieux ajusté que le modèle en trois facteurs, $\Delta\chi^2 = 71.44$, $\Delta ddl = 7$, $p < .001$.

Tableau 2. Indices d'ajustement des analyses factorielles confirmatoires pour les 2 modèles théoriques testés.

Modèles	χ^2/ddl	GFI	AGFI	RMSEA	CFI	$\Delta\chi^2 (\Delta ddl)$
3 facteurs corrélés	3.44	.86	.83	.067	.80	
5 facteurs corrélés	3.30	.87	.84	.065	.82	71.44 (7) ^{***}

^{***} $p < .001$

Nous avons ensuite calculé les corrélations entre les cinq sous-échelles du MFQ afin d'évaluer la proximité entre les principes moraux. Les résultats des corrélations bivariées de Pearson entre les sous-échelles du MFQ indiquent que les cinq principes moraux sont tous positivement corrélés (voir Tableau 3). Toutefois, il semble que les principes de non-nuisance et d'équité soient davantage corrélés entre eux qu'avec les autres principes. De même, les coefficients de corrélation entre les principes de loyauté envers le groupe, d'autorité et de pureté sont plus élevés qu'avec la non-nuisance et l'équité.

¹⁸ Le χ^2/ddl permet d'évaluer l'exactitude du modèle. L'ajustement du modèle est jugé acceptable si sa valeur se situe entre 2 et 5 (Marsh & Hocevar, 1985).

¹⁹ Le RMSEA (Root Mean Square Error of Approximation) mesure la distance entre la matrice de covariance théorique et empirique. L'ajustement du modèle est jugé acceptable si sa valeur est inférieure ou égale à .08 (Hu & Bentler, 1999).

²⁰ Le GFI (Goodness of Fit Index) mesure la part relative de variance et de covariance expliquée par le modèle. L'AGFI (Adjusted Goodness of Fit Index) permet d'ajuster le GFI par le nombre de variables par rapport au nombre de degrés de libertés. Plus leur valeur est proche de 1, plus l'ajustement est bon. L'ajustement du modèle est jugé acceptable si leur valeur est égale ou supérieure à .90.

²¹ Le CFI (Bentler Comparative Fit Index) compare le modèle étudié au modèle dans lequel toutes les variables mesurées seraient indépendantes. Le modèle est accepté si sa valeur est supérieure ou égale à .90.

Tableau 3. Corrélations bivariées entre les cinq sous-échelles de la version française du MFQ.

	Non-nuisance	Équité	Loyauté	Autorité
Équité	.53**			
Loyauté	.33**	.30**		
Autorité	.20**	.12**	.64**	
Pureté	.29**	.15**	.54**	.61**

** $p < .01$

La validité convergente a été testée en calculant les corrélations bivariées de Pearson entre les cinq sous-échelles du MFQ et les 11 catégories de valeurs du SVS. Dans l'ensemble, les corrélations observées sont conformes à nos attentes (voir Tableau 4). Ainsi, les principes de loyauté, d'autorité et de pureté corrélaient principalement avec les dimensions sécurité, pouvoir, conformité et tradition. Les principes de non-nuisance et d'équité corrélaient eux principalement à la bienveillance et à l'universalisme.

Tableau 4. Corrélations entre les 5 principes moraux du MFQ et les 11 types de valeurs du SVS.

	Non-nuisance	Équité	Loyauté	Autorité	Pureté
Autonomie ($\alpha=0,66$)	-.075	-.124**	-.065	-.181**	-.126**
Stimulation ($\alpha=0,79$)	-.031	-.021	-.008	-.080	-.099*
Hédonisme ($\alpha=0,62$)	-.052	-.111*	-.013	-.002	-.126**
Pouvoir ($\alpha=0,73$)	-.022	-.028	-.261**	-.349**	-.284**
Accomplissement ($\alpha=0,77$)	-.023	-.078	-.195**	-.200**	-.189**
Sécurité ($\alpha=0,70$)	-.246**	-.184**	-.324**	-.409**	-.325**
Conformité ($\alpha=0,64$)	-.125**	-.106*	-.466**	-.525**	-.495**
Tradition ($\alpha=0,60$)	-.166**	-.078	-.412**	-.394**	-.478**
Bienveillance ($\alpha=0,73$)	-.356**	-.278**	-.268**	-.166**	-.180**
Universalisme ($\alpha=0,79$)	-.435**	-.348**	-.119**	-.050	-.040
Quête du savoir ($\alpha=0,66$)	-.047	-.141**	-.017	-.061	-.051

* $p < .05$; ** $p < .01$

Pour terminer, nous avons cherché à tester les différences liées au genre, à l'idéologie politique et à la croyance religieuse. Pour ce faire nous avons réalisé une régression multiple sur chacun des scores du MFQ avec comme prédicteurs le genre (codé -0.5 pour les femmes et 0.5 pour les hommes), la croyance religieuse (codée -0.5 pour l'absence de croyance et 0.5 pour la croyance religieuse²²), l'idéologie politique (score centré) ainsi que les interactions entre les variables²³.

En ce qui concerne les différences liées au genre, les résultats montrent que par rapport aux hommes, les femmes accordent davantage d'importance au principe d'autorité $t(504) = -2.26, p < .05, PRE = .01$ ($M_{femmes} = 2.38$ vs. $M_{hommes} = 2.22$) et de pureté, $t(504) = -2.64, p < .01, PRE = .01$ ($M_{femmes} = 1.68$ vs. $M_{hommes} = 1.39$). Contrairement à l'effet obtenu sur le principe d'autorité, la différence observée concernant le principe de pureté a aussi été mise en évidence par Graham et al. (2011). Nous ne retrouvons néanmoins pas les différences liées au genre concernant la non-nuisance et l'équité, observées dans l'étude originale.

Nous observons aussi un effet principal de l'idéologie politique sur les cinq scores du MFQ. En effet, plus les participants se positionnent à gauche de l'échiquier politique plus ils valorisent les principes de non-nuisance, $b = -.11, t(504) = -4.47, p < .001, PRE^{24} = .04$ et d'équité, $b = -.12, t(504) = -5.78, p < .001, PRE = .06$. A l'inverse, plus ils sont de droite, plus ils accordent de l'importance à la loyauté envers le groupe, $b = .05, t(504) = 2.01, p < .05, PRE = .01$, l'autorité, $b = .20, t(504) = 7.59, p < .001, PRE = .10$ et la pureté, $b = .08, t(504) = 3.04, p < .01, PRE = .02$. On retrouve ici le même pattern que celui observé par Graham et al. (2009, 2011).

Enfin, le fait d'avoir une croyance religieuse entraîne également des différences sur quatre des cinq principes moraux. Ainsi, les croyants ($n = 159$) accordent plus d'importance que les non-croyants ($n = 353$) à la non-nuisance, $t(504) = 2.69, p < .01, PRE = .01$ ($M_{croyants} = 3.48$ vs. $M_{non-croyants} = 3.37$), la loyauté, $t(504) = 5.59, p < .001, PRE = .06$ ($M_{croyants} = 2.74$ vs. $M_{non-croyants} = 2.25$), l'autorité, $t(471) = 4.86, p < .001, PRE = .04$ ($M_{croyants} = 2.74$ vs. $M_{non-croyants} = 2.12$) mais surtout à la pureté, $t(504) = 9.42, p < .001, PRE = .15$ ($M_{croyants} = 2.24$ vs.

²² Nous n'avons pas fait de distinction entre les différentes religions étant donné la faible représentativité de certaines obédiences.

²³ Deux participants ont été écartés de ces analyses car leurs résidus supprimés studentisés étaient systématiquement supérieurs à 3.5.

²⁴ PRE: Proportional Reduction in Error (Judd, McClelland, & Culhane, 1995 ; Judd & McClelland, 1989).

$M_{non-croyants} = 1.26$). Ces différences étaient attendues, mise à part celle observée sur le principe de non-nuisance.

Discussion

Le but de cette étude était de vérifier la structure factorielle en cinq dimensions de la version française du MFQ, de tester sa validité convergente avec le SVS ainsi que sa validité nomologique en lien avec l'idéologie politique, la croyance religieuse et le genre des participants.

Les résultats nous ont ainsi permis de confirmer l'intérêt du modèle en cinq facteurs corrélés qui semble mieux s'ajuster aux données recueillies en comparaison au modèle en trois dimensions. De plus, l'analyse des corrélations entre les sous-échelles du MFQ corrobore l'idée de Graham et al. (2009) selon laquelle certains principes seraient conceptuellement plus proches que d'autres. Par ailleurs, les corrélations observées entre les principes du MFQ et certaines dimensions du SVS, même si elles sont modérées, reflètent bien leur proximité aussi bien conceptuelle (e.g., bienveillance/non-nuisance) que fonctionnelle (e.g., maintiens de l'ordre social). Enfin, la version française du MFQ nous a aussi permis de mettre en évidence des différences très proches de celles classiquement observées dans les autres pays en fonction de l'idéologie politique, de la croyance religieuse et du genre des participants (Graham et al., 2009, 2011).

Ainsi, le modèle théorique proposé par Haidt et ses collaborateurs (Haidt & Joseph, 2004 ; Haidt & Graham, 2007) offre une représentation du système moral plus précise que le modèle tridimensionnel de Shweder et al. (1997). Notons néanmoins que certains indices demeurent légèrement en dessous des critères d'acceptabilité (CFI, GFI, AGFI). Cependant, Graham et al. (2011) ne présentant pas ces trois indices, nous ne sommes pas en mesure de comparer de façon adéquate la qualité de l'ajustement de la version française du MFQ avec celle de la version originale.

Cette étude nous a aussi permis d'identifier deux items nuisant à la fiabilité de deux sous-échelles du MFQ. Une des raisons selon nous des problèmes liés au premier de ces items réside dans l'ambiguïté de sa formulation. Ainsi, contrairement à la version anglaise de l'item, l'expression *hériter de rien* a pu être interprété autrement que sur le mode

matériel (e.g., héritage culturel). Le deuxième item problématique invoquant les différences de rôles entre les hommes et les femmes a quant à lui pu être perçu comme étant trop sexiste. Dans le contexte français dans lequel la notion de parité revient souvent dans l'actualité, la question du rôle des sexes est peut-être trop déconnectée des préoccupations liées à l'autorité que cet item est censé mesurer. Nous préconisons de retirer ces items de la version française du MFQ sauf dans le cadre d'études interculturelles dans lesquelles il est primordial que le matériel soit identique entre les populations interrogées.

Après avoir retiré ces items de l'analyse, les alphas de Cronbach indiquent une consistance interne acceptable bien que leurs valeurs demeurent moyennement élevées. Ceci est dû notamment à la volonté des auteurs de limiter le nombre d'items. En effet, Graham et al. (2011) expliquent qu'ils ont cherché le juste équilibre entre une consistance interne suffisante sans redondance parmi les items et une hétérogénéité maximale afin de représenter chaque principe moral de la façon la plus complète possible.

Après avoir confirmé la structure factorielle de la version française du MFQ, constaté sa fiabilité ainsi que sa bonne validité convergente et nomologique, nous avons souhaité tester à travers une deuxième étude sa fidélité test-retest.

Etude 1b – Fidélité test-retest

Méthode

Pour évaluer la fidélité test-retest, nous avons fait passer à deux reprises la version papier/crayon du questionnaire à 40 étudiants de deuxième année de l'Institut de Psychologie de l'Université Paris Descartes (31 femmes et 9 hommes ; âge moyen = 22.13 ans ; $ET = 5.57$), à un mois d'écart.

Résultats

Nous avons calculé les coefficients de corrélation de Pearson entre les scores au MFQ aux deux temps de passation ainsi que leurs intervalles de confiance : $r = .53$, 95% IC [.26 ; .72] pour la non-nuisance ; $r = .66$, [.43 ; .80] pour l'équité ; $r = .66$, [.44 ; .81] pour

la loyauté envers le groupe ; $r = .75$, [.57 ; .86] pour l'autorité ; $r = .88$, [.78 ; .94] pour la pureté (tous les $p_s < .01$).

Discussion

Les résultats suggèrent une fidélité test-retest acceptable pour chacune des dimensions. Mise à part pour la sous-échelle de la non-nuisance, les corrélations obtenues ici sont semblables à celles observées dans le cadre de la validation de la version originale du MFQ (Graham et al., 2011). La mesure offerte par le MFQ nous paraît donc relativement stable sur la période testée. Néanmoins, une étude menée par Napier et Luguri (2013) suggère que le MFQ peut aussi être sensible au contexte. Ces auteurs montrent en effet qu'en fonction du mode de pensée induit expérimentalement (abstrait ou concret), les scores des sous-échelles du MFQ varient. Par conséquent, nous préconisons de prêter une attention particulière aux possibles effets du contexte immédiat avant d'analyser les scores obtenus.

Les résultats obtenus dans les Etudes 1 et 2 nous ont permis de faire ressortir les qualités psychométriques de la version française du MFQ. Nous avons souhaité poursuivre cette validation en nous penchant dans une troisième étude sur la validité prédictive du questionnaire.

Etude 1c – Validité prédictive

L'objectif de cette étude était de montrer dans quelle mesure l'évaluation du système moral des individus à l'aide de la version française du MFQ peut permettre de prédire leurs attitudes à l'égard de groupes sociaux. Plus précisément, nous avons testé la validité prédictive incrémentielle (Hunsley & Meyer, 2003), en observant dans quelle mesure le MFQ ajoute de la valeur prédictive par rapport au Short Schwartz's Value Survey (SSVS, Lindeman & Verkasalo, 2005) sur une mesure de la composante affective des attitudes vis-à-vis de différents groupes d'individus classés en fonctions de leurs liens spécifiques avec les principes moraux de la Moral Foundations Theory (Graham et al., 2011). En effet, pour Graham et al. (2011), le système moral peut influencer la façon dont les individus jugent certains groupes sociaux perçus comme étant des figures de l'adhésion ou de la

transgression de principes moraux. Or, le jugement moral semble être déterminé en grande partie par les ressentis face à la cible de jugement (Greene, 2007 ; Haidt, 2001). Selon Haidt et Joseph (2004), la valence de ces réactions affectives serait donc fonction de l'importance relative accordée à chacun des cinq principes moraux. Ainsi plus un individu accorde de l'importance à un principe moral, plus il devrait ressentir un affect positif à l'égard de groupes valorisant ce principe et un affect négatif vis-à-vis des groupes symboles de sa transgression. Nous nous attendons donc à ce que la mesure du système moral des individus via le MFQ soit un bon prédicteur de la valence des attitudes à l'égard de ces groupes sociaux.

Méthode

Participants

Au total, 67 étudiants francophones de l'Université Paris Diderot ont participé à l'étude (41 femmes, 26 hommes ; âge moyen = 21.20, $ET = 2.07$).

Procédure

Les participants répondaient d'abord à la version française du MFQ ainsi qu'au Short Schwartz Value Survey (Lindeman & Verkasalo, 2005). On mesurait ensuite leur attitude à l'égard de différents groupes sociaux liés aux différents principes moraux de la Moral Foundations Theory. Enfin, les participants étaient interrogés sur leurs préférences politiques afin de contrôler ce facteur dans la vérification des liens entre les scores du MFQ et l'attitude à l'égard des groupes utilisés. L'ensemble des questionnaires en version papier-crayon a été réuni sous forme d'un livret et distribué aux participants au sein de la bibliothèque de leur université.

Matériel

Short Schwartz Value Survey. Le SSVS (Lindeman & Verkasalo, 2005) est une version courte du SVS qui comprend 10 items correspondant aux 10 catégories de valeurs identifiées par Schwartz (1992). Chaque item comporte le nom de la catégorie et la liste des

valeurs correspondant à la catégorie. Les consignes sont exactement les mêmes que celles du SVS, les participants devaient évaluer l'importance pour eux de chaque type de valeurs en utilisant une échelle en 9 points (-1 = *opposée à mes valeurs*; 7 = *d'importance suprême*)²⁵. Du fait de notre intérêt pour les grands principes qui structurent le système de valeurs, cette version courte nous a paru à la fois suffisante et pertinente. De plus, contrairement à la version à 57 items, la durée de passation du SSVS est relativement courte ce qui permet de ne pas mobiliser trop longtemps les participants et ainsi de ne pas trop les fatiguer. Enfin, étant donné l'étendue et la diversité des valeurs que mesure le SSVS, le confronter au MFQ est selon nous un bon moyen de tester la plus-value de ce dernier en matière de prédiction.

Attitude à l'égard de groupes sociaux. On demandait aux participants d'exprimer ce qu'ils ressentaient vis-à-vis de quinze groupes d'individus sélectionnés du fait de leur lien spécifique avec chacun des cinq principes moraux de la MFT (trois groupes par principe). Nous avons repris ici les mêmes groupes sociaux utilisés par Graham et al. (2011) dans le cadre de l'évaluation de la validité prédictive de la version originale du MFQ. Ces groupes ont été sélectionnés et prétestés par les auteurs comme étant des figures soit de l'adhésion au principe (e.g., les avocats pour le principe d'équité) soit de leur transgression (e.g., les anarchistes pour le principe d'autorité). Nous avons néanmoins veillé à choisir les groupes les plus adaptés au contexte français (voir Annexe 1). L'échelle était présentée comme un « thermomètre du ressenti » avec un pôle froid (sentiments négatifs, défavorables) et un pôle chaud (sentiments positifs, favorables). Elle était constituée de 7 cases à cocher, codées de 1 à 7 (1 = *très froid*; 7 = *très chaud*). Les participants avaient la possibilité de cocher la case du milieu (4) s'ils ne ressentaient rien de positif ou de négatif vis-à-vis du groupe.

Idéologie politique. Les participants devaient indiquer sur une échelle en 7 points leur tendance politique générale (1 = *fortement à gauche*; 7 = *fortement à droite*).

⁹ Les consignes et les valeurs utilisées dans le SSVS étant les mêmes que celles de la version longue du SVS, nous avons repris les traductions françaises proposées par Wach et Hammer (2003).

Résultats

Afin de tester la validité prédictive incrémentielle, nous avons dans un premier temps vérifié dans quelle mesure les groupes sélectionnés renvoyaient bien aux différents principes moraux. Pour ce faire, nous avons calculé les corrélations partielles entre les scores du MFQ et les scores moyens des attitudes pour chaque groupe, en contrôlant l'idéologie politique (voir Tableau 5).

En accord avec notre hypothèse, nous constatons qu'après avoir contrôlé l'effet de l'idéologie politique, l'attitude à l'égard de chaque type de groupes est fortement corrélée à l'importance accordée aux différents principes moraux auxquels ils renvoient. C'est le cas des groupes liés à la non-nuisance, $r = .51$, $p < .001$, à l'autorité, $r = .59$, $p < .001$ et à la pureté, $r = .67$, $p < .001$ ainsi qu'à l'équité, $r = .34$, $p < .01$. Concernant les groupes liés à la loyauté, l'importance accordée à ce principe ne corrèle que tendanciellement, $r = .24$, $p = .07$. Cette corrélation est néanmoins supérieure à celles obtenues avec les autres principes moraux. De plus, on remarque que plusieurs principes peuvent être significativement corrélés à l'attitude vis-à-vis du même type de groupe. Ainsi, par exemple l'attitude vis-à-vis des groupes liés à la pureté est aussi corrélée au score de non-nuisance, $r = .35$, $p < .01$.

Tableau 5. Corrélations partielles entre les scores de la version française du MFQ et l'attitude à l'égard des groupes sociaux.

Type de groupe	Non-nuisance	Equité	Loyauté	Autorité	Pureté
En lien avec la non-nuisance	.51*	.29*	-.08	.02	.23
En lien avec l'équité	.19	.34**	.11	.21	.16
En lien avec la loyauté	.16	.10	.24	.13	.12
En lien avec l'autorité	.10	.26*	.40**	.59**	.19
En lien avec la pureté	.35**	-.02	.16	.19	.67**

$p < .05$; ** $p < .01$. En gras, les corrélations les plus fortes pour chaque type de groupe.

Nous avons ensuite procédé à une régression hiérarchique en entrant dans un premier bloc les 10 scores du SSVS puis en ajoutant dans un deuxième bloc les 5 scores du MFQ (voir

Tableau 6). Ceci nous a permis de mesurer l'apport du MFQ en termes de part de variance expliquée par rapport au SSVS (ΔR^2). Nous remarquons que le MFQ améliore significativement la qualité de la prédiction par rapport au SSVS seul, en ce qui concerne l'attitude vis-à-vis des groupes en lien avec la non-nuisance, $\Delta R^2 = 28 \%$, l'autorité, $\Delta R^2 = 26 \%$ et la pureté, $\Delta R^2 = 14 \%$ (tous les $p < .01$). De plus, lorsque nous comparons les coefficients de détermination ajustés (R^2 ajustés) qui prennent en compte le nombre de variables par modèle, nous constatons que le MFQ pris séparément semble mieux prédire les attitudes que le SSVS pour tous les groupes sauf pour ceux liés à la loyauté (voir Tableau 6).

Tableau 6. Validité prédictive incrémentielle : comparaison entre la version française du MFQ et le SSVS.

Type de groupe	R^2 (SSVS seul)	R^2 ajusté (SSVS seul)	ΔR^2 (en ajoutant le MFQ au SSVS)	R^2 (MFQ seul)	R^2 ajusté (MFQ seul)	ΔR^2 (en ajoutant le SSVS au MFQ)
En lien avec la non-nuisance	.30	.17	.28**	.37	.32	.22*
En lien avec l'équité	.22	.07	.07	.18	.11	.11
En lien avec la loyauté	.11	-.06	.06	.09	.00	.09
En lien avec l'autorité	.35	.23	.26**	.43	.38	.18*
En lien avec la pureté	.46	.36	.14**	.43	.38	.17*

* $p < .05$; ** $p < .01$.

Discussion

Cette étude avait pour objectif de démontrer que la mesure du système morale, réalisée à l'aide de la version française du MFQ, permet de prédire les attitudes des individus à l'égard de certains groupes sociaux liés positivement ou négativement à certains principes moraux. Pour ce faire nous avons comparé la valeur prédictive du MFQ à celle du SSVS ce qui nous a ainsi permis de mettre en évidence la réelle qualité prédictive de la version française du MFQ.

Nous avons tout d'abord observé que les groupes sociaux peuvent être classés en fonction du ou des principes moraux auxquels leurs membres semblent adhérer ou qu'ils

semblent transgresser. Il faut néanmoins noter que l'attitude vis-à-vis des groupes liés au principe de loyauté n'est pas corrélée significativement avec ce principe moral. Ceci pourrait s'expliquer du fait que l'application du principe de loyauté dépende du groupe auquel l'individu s'identifie. Or, il s'avère que les groupes sélectionnés pour leur lien avec la loyauté avaient tous comme point de référence la nation (e.g., anciens combattants, exilé fiscaux). Il est probable que les jeunes Français ne se soient pas suffisamment identifiés comme étant membres d'une nation ce qui expliquerait ce résultat.

Nous avons ensuite constaté que le MFQ permet de prédire en partie les attitudes que l'on a à l'égard des différents groupes sociaux identifiés par Graham et al. (2011). Le questionnaire apporte d'ailleurs une réelle plus-value par rapport au SSVS en ce qui concerne la prédiction des attitudes à l'égard des groupes liés à la non-nuisance, à l'autorité et à la pureté. Au vu de ces résultats, il nous semble pertinent d'utiliser désormais le MFQ en complément des autres inventaires de valeurs existant afin de prédire au mieux les attitudes à l'égard de groupes sociaux ou encore vis-à-vis de questions sociétales.

Conclusion générale de l'Etude 1

L'objectif de cette étude était d'obtenir une première validation française du MFQ (Graham et al., 2011) tout en suivant la démarche des auteurs lors de la validation de la version originale du questionnaire. Nous avons ainsi pu évaluer auprès de différents échantillons sa sensibilité, sa fiabilité, sa structure factorielle, sa fidélité test-retest, sa validité convergente, nomologique et prédictive. Cela nous a permis de démontrer que les qualités psychométriques de la version française du MFQ sont dans l'ensemble similaires à celles de la version américaine.

Cela étant, à l'avenir, il serait intéressant de réaliser de nouvelles études auprès d'une population plus diversifiée sociologiquement. En effet, dans le cadre de la présente étude, nous avons diffusé le questionnaire auprès d'une population assez jeune, de niveau scolaire élevé, davantage située à gauche politiquement, principalement de culture religieuse catholique mais plutôt non-croyante. De plus, étant donné l'importance des valeurs morales dans la gestion des comportements sociaux au quotidien, il nous semble indispensable d'élargir le champ d'application de ce questionnaire et de l'utiliser auprès de populations spécifiques (e.g., délinquants, personnalités antisociales). Il serait aussi

souhaitable de tester la sensibilité contextuelle du MFQ suggérée par Napier et Luguri (2013), afin de mieux statuer sur la stabilité de la mesure (Graham et al, 2011). En effet, il est probable que la situation puisse rendre saillant un principe moral en particulier de manière chronique ou temporaire, ce qui pourrait alors se refléter au niveau des scores du MFQ en termes de sensibilité dispositionnelle et/ou situationnelle sur le plan moral.

En conclusion, le modèle théorique proposé par Haidt et Joseph s'avère être un cadre explicatif pertinent et suffisamment intégratif pour mieux comprendre les comportements sociaux au sein de contextes culturels diversifiés à travers leurs fondements moraux. Le MFQ nous procure un instrument de mesure novateur car il permet de mesurer les principes moraux valorisés par les individus, en essayant de recouvrir au maximum le champ moral. Il répond ainsi aux lacunes des autres échelles existantes qui se restreignent à évaluer les valeurs liées uniquement à certains principes. Or, même s'il est vrai que les principes de non-nuisance et d'équité occupent une place importante au sein des systèmes moraux, on constate que les principes de loyauté, d'autorité et de pureté sont ceux qui permettent le mieux d'expliquer les différences interindividuelles et intergroupes. Nous avons aussi pu constater que par rapport aux inventaires de valeurs existants, le MFQ apporte une réelle plus-value en matière de prédiction. En effet, la morale intervient dans de nombreuses situations, elle sert de repère à l'individu et le guide dans le traitement des informations, elle oriente son jugement, ses attitudes et ses conduites. Ainsi, la version française du MFQ va nous permettre dans le cadre de notre programme de recherche de prendre en compte le rôle joué par le système moral individuel sur les tendances punitives et le jugement moral à l'égard des personnes ayant commis des actes moralement transgressifs.

Etude 2

Influence du système moral individuel sur le jugement punitif dans le cadre de dilemmes moraux

Nous avons souhaité étudier dans quelle mesure le système moral individuel permet de prédire la volonté des individus de sanctionner les auteurs de transgressions morales. Selon notre hypothèse, plus une personne adhère à une valeur morale, plus elle désire sanctionner les personnes ne respectant pas cette valeur. Pour ce faire, deux études ont été réalisées dans lesquelles nous avons dans un premier temps mesuré le système moral des participants, à l'aide de la version française du Moral Foundations Questionnaire (Graham et al., 2011 ; Métayer & Pahlavan, 2014), suite à quoi nous avons mesuré le jugement punitif vis-à-vis de dilemmes moraux. Ceux-ci mettaient en scène un protagoniste respectant une valeur tout en en transgressant une autre. Nous avons fait ce choix afin de mettre en évidence le plus clairement possible l'influence des valeurs au sein du système moral, indépendamment les unes des autres, sur le jugement punitif.

Nous avons choisi d'opposer la loyauté à la justice au sein de ces dilemmes et ce, pour plusieurs raisons. Tout d'abord, au vu des scores du MFQ recueillis dans l'Etude 1a, nous avons pu constater que ces deux valeurs étaient suffisamment acceptées et valorisées au sein de la population étudiante habituellement visée dans nos études ($n = 221$, $M_{loyauté} = 2.43$, $ET = .85$, $M_{équité} = 3.90$, $ET = .66$, voir Annexe 2). Elles ont d'ailleurs été désignées à plusieurs reprises dans la littérature comme faisant partie des traits moraux reconnus par les individus comme prototypiques d'une personne hautement morale (Lapsley & Lasky, 2001 ; Walker & Pitts, 1998). De plus, étudier la loyauté revêt un intérêt particulier. En effet, comme l'a souligné Haidt (2007, 2008), la psychologie a longtemps étudié la morale en la restreignant aux questions de justice, d'équité, ou d'altruisme. Peu de recherches ont ainsi étudié le jugement moral ou la punition à travers la loyauté et sa transgression. Par ailleurs, contrairement aux valeurs d'équité ou de non-nuisance qui ont très largement nourri le cadre législatif, le respect de la loyauté ne dépend généralement que du bon vouloir des individus et du contrôle social exercé. Or, notre objectif étant

d'étudier une composante motivationnelle propres aux valeurs morales, il était important d'intégrer au moins une valeur demeurant dans le cadre strict du domaine moral afin d'identifier ses dynamiques motivationnelles de la façon la plus pure possible.

Conception et prétest des vignettes

Nous avons commencé par élaborer plusieurs dilemmes moraux dans lesquels chaque fois un des protagonistes pouvait agir de deux manières : soit il se comportait de façon déloyale mais juste, soit il se comportait de façon loyale mais injuste. Il y avait donc deux versions de chaque dilemme. Nous avons prétesté 3 scénarios différents, soit 6 vignettes au total. Ce prétest avait pour objectif de vérifier que chaque version d'un dilemme opposait bien la loyauté à l'équité, le but étant de conserver pour l'étude le dilemme opposant de façon la plus claire et équilibrée possible ces deux principes.

Méthode

Nous avons réalisé et diffusé ce prétest en ligne à l'aide du logiciel Qualtrics auprès de 143 participants (96 femmes, 47 hommes ; âge moyen = 25.46, $ET = 4.76$), recrutés par le biais de groupes Facebook réunissant des étudiants d'universités françaises (e.g., « Université Paris 5 René Descartes » ; « Université Nancy 2 »).

Les participants, répartis de façon aléatoire, évaluaient seulement une vignette (une seule version d'un seul scénario). Après l'avoir lu attentivement, ils indiquaient sur une échelle en 7 points ($-3 = pas\ du\ tout$; $0 = ni\ l'un\ ni\ l'autre$; $3 = extrêmement$) dans quelle mesure selon eux le protagoniste avait été guidé par différentes motivations morales (« être pacifique » ; « agir de façon équitable » ; « respecter l'autorité » ; « être loyal » ; « agir de façon juste » ; « être dévoué » ; « ne pas enfreindre la loi »). Puis, ils jugeaient l'acte décrit dans la vignette sur quatre items (« grave » ; « moral » ; « respectable » ; « immoral ») à l'aide d'une échelle en 7 points ($0 = pas\ du\ tout$; $6 = extrêmement$). On mesurait ensuite le jugement punitif de deux manières. Sur la même échelle en 7 points, ils indiquaient dans quelle mesure le protagoniste mériterait d'être sanctionné et quelle devrait être la sévérité

de cette sanction. Enfin, toujours sur le même type d'échelle en 7 points, ils évaluaient le caractère « *crédible* » et « *vraisemblable* » du scénario. Le prétest se terminait par quelques questions d'ordre sociodémographiques (âge, genre, langue).

Résultats

Pour chaque dilemme, nous avons réalisé un test de Student sur l'ensemble des variables dépendantes avec comme prédicteur inter-sujets la version du dilemme (juste/déloyale vs. loyal/injuste)²⁶. Cette analyse nous a permis d'identifier un scénario répondant le mieux aux critères recherchés (voir Annexe 3). Celui-ci met en scène un homme (Marc) venant chercher refuge chez un ami (Laurent) et lui expliquant avoir pris la fuite après avoir heurté, au volant de sa voiture, une personne en scooter. De plus, il lui apprend que selon le journal local, un témoin l'aurait identifié et dénoncé à la police. Dans une version, son ami *accepte* de l'héberger, faisant alors preuve de loyauté mais entravant au passage la justice. Dans la deuxième version, son ami *refuse* de l'héberger, agissant ainsi de façon juste mais déloyale. Nous présenterons ici uniquement les résultats obtenus pour ce scénario (voir Annexe 4 pour les résultats correspondant aux autres dilemmes).

Au vu des résultats (voir Tableau 7), les participants (n = 48) considèrent que le protagoniste qui accepte d'accueillir son ami fugitif agit de façon plus loyale et dévouée que celui qui refuse de l'héberger. A l'inverse, les participants considèrent que ce dernier agit de façon plus juste et équitable que celui qui accepte d'héberger son ami. De plus, les participants considèrent que lorsqu'il refuse d'héberger son ami, le protagoniste est aussi davantage guidé par le souci de respecter l'autorité et d'éviter des ennuis judiciaires. Aucune différence n'est ressortie entre les deux versions concernant la motivation à agir de façon pacifique.

²⁶ N'ayant au préalable observé aucun effet du genre, nous n'avons pas conservé cette variable au sein de l'analyse afin d'en augmenter la puissance.

Tableau 7. Attribution au protagoniste de différentes motivations morales en fonction de sa décision (n = 48).

Motivations morales	Refuse (n = 25)		Accepte (n = 23)		t	p	PRE
	M	ET	M	ET			
Agir de façon équitable	1.16	1.43	-1.96	1.46	-8.51	< .001	.61
Agir de façon juste	1.76	1.56	-1.83	1.30	-7.45	< .001	.55
Respecter l'autorité	1.84	1.52	-2.78	.67	-13.43	< .001	.80
Ne pas enfreindre la loi	1.88	1.79	-2.70	.93	-10.99	< .001	.72
Etre loyal	-.84	2.08	1.83	1.56	5.00	< .001	.35
Etre dévoué	-.96	1.65	1.48	2.00	4.63	< .001	.32
Etre pacifique	-.84	1.97	-1.04	1.94	.36	.72	.00

Par ailleurs, le fait d'accepter d'héberger la personne en fuite est jugé comme étant plus grave, $t(46) = 5.05$, $p < .001$, $PRE = .36$ ($M_{accepte} = 4.09$, $ET = 1.65$ vs. $M_{refuse} = 1.56$, $ET = 1.81$), moins respectable, $t(46) = -2.43$, $p = .019$, $PRE = .11$ ($M_{accepte} = 2.39$, $ET = 1.56$ vs. $M_{refuse} = 3.56$, $ET = 1.76$) et plus immoral²⁷, $t(46) = 4.00$, $p < .001$, $PRE = .25$ ($M_{accepte} = 3.91$, $ET = 1.58$ vs. $M_{refuse} = 2.00$, $ET = 1.72$) que de refuser de lui venir en aide. De même, le fait d'accepter d'aider la personne est jugé par les participants comme méritant davantage d'être sanctionné que le fait de refuser de l'héberger, $t(46) = 5.12$, $p < .001$, $PRE = .36$ ($M_{accepte} = 3.00$, $ET = 1.51$ vs. $M_{refuse} = .88$, $ET = 1.36$) et comme méritant d'être plus sévèrement sanctionné, $t(46) = 4.00$, $p < .001$, $PRE = 0.25$ ($M_{accepte} = 2.74$, $ET = 1.48$ vs. $M_{refuse} = .84$, $ET = 1.41$). Pour finir, les deux versions de l'histoire sont jugées comme étant suffisamment crédibles ($M_{accepte} = 3.70$, $ET = 1.58$; $M_{refuse} = 3.72$, $ET = 1.46$) et vraisemblables ($M_{accepte} = 3.43$, $ET = 1.53$; $M_{refuse} = 3.88$, $ET = 1.36$) pour pouvoir les utiliser.

²⁷ Le score utilisé ici correspond à la moyenne du score sur l'item « immoral » et du score inversé sur l'item « moral » ($r = .66$, $p < .001$).

Discussion

Ce prétest nous a permis de sélectionner un dilemme opposant de façon claire la loyauté à la justice ainsi qu'au respect de l'autorité. En effet, la loi ayant pour fonction de faire respecter la justice, agir de façon juste signifie souvent aussi agir dans le respect de la loi et donc de l'autorité. Inversement, les transgressions de la justice suffisamment graves pour être susceptibles d'être sanctionnée sont souvent aussi prohibées. Il nous faudra par conséquent prendre aussi en compte le respect de l'autorité en tant que prédicteur du jugement punitif. Le prétest nous a aussi permis de constater des différences en termes de jugement moral entre les deux versions du dilemme : accepter d'héberger un ami fugitif est jugé moralement plus condamnable que le refus de l'héberger. Nous n'avons pas considéré ces différences comme étant gênantes concernant l'utilisation des vignettes. En effet, c'est sur la taille de ces différences que nous nous attendons à observer l'influence du système moral des individus.

Avant d'aller plus loin, il nous faut faire un point sur les termes que nous emploierons désormais dans les prochaines études afin de distinguer les deux versions du dilemme moral (voir Tableau 8). Ainsi, nous parlerons de la variable **décision du protagoniste** à deux modalités, **refuse vs. accepte**. Pour rappel, le fait de *refuser* d'héberger un ami fugitif est un considéré comme un acte *déloyal* mais *juste* et *respectueux de l'autorité*. A l'inverse, le fait d'*accepter* de l'héberger est considéré comme un acte *injuste* et *irrespectueux de l'autorité* mais *loyal*.

Tableau 8. Terminologie employée pour décrire l'acte du protagoniste en fonction de la version du dilemme moral.

Nom de la variable	Décision du protagoniste	
Modalités	Refuse	Accepte
Valeur(s) transgressée(s)	Loyauté	Justice & Autorité
Valeur(s) respectée(s)	Justice & Autorité	Loyauté

Etude 2a

L'objectif de cette étude était de tester dans quelle mesure le système moral de l'individu permet de prédire son jugement punitif à l'égard d'un autre individu dont le comportement va à l'encontre d'une valeur morale. Pour ce faire, nous avons d'abord mesuré le système moral des participants à l'aide du Moral Foundations Questionnaire (Graham et al., 2011) puis nous avons évalué leurs réactions vis-à-vis d'un dilemme moral impliquant soit le respect de la loyauté et la transgression de la justice et de l'autorité, soit l'inverse. Nous nous attendions à ce que plus les participants adhèrent à une valeur, plus ils souhaitent punir l'auteur d'un acte ne respectant pas cette valeur.

Méthode

Participants

L'étude a été conçue et mise en ligne via Qualtrics. Elle a été diffusée auprès de groupes Facebook regroupant des étudiants d'universités françaises. Nous avons néanmoins veillé à ne pas la diffuser auprès des groupes ayant déjà participé au prétest des vignettes. Au total, 220 personnes francophones ont répondu à l'étude dans sa totalité (147 femmes, 73 hommes ; âge moyen = 22.12, $ET = 2.92$; niveau d'étude moyen = Bac +3).

Procédure

Sur la première page qui s'affichait, il était expliqué aux participants qu'ils allaient répondre à trois petites études menées par des chercheurs en psychologie s'étant regroupés pour l'occasion. Le caractère anonyme et confidentiel de la passation leur était aussi rappelé. Pour commencer, les participants répondaient à la version française du Moral Foundations Questionnaire (Graham et al., 2011) afin d'évaluer leur système moral. Ils réalisaient ensuite une tâche distractive afin d'empêcher qu'ils ne fassent le lien entre le MFQ et la dernière partie de l'étude et ne devinent les réels objectifs de l'étude. Pour terminer, les participants lisaient la vignette et répondaient aux différentes questions servant à évaluer leurs réactions aux événements décrits.

Matériel

Moral Foundations Questionnaire (Graham et al., 2011). Comme nous l'avons mentionné précédemment, ce questionnaire permet d'évaluer l'importance accordée à cinq principes moraux, considérés comme étant les fondements de tout système moral. Un score de 0 à 5 est calculé pour chacun des cinq principes moraux évalués.

Tâche distractive. Les participants réalisaient une série de 12 rotations mentales (voir Annexe 5). Le but de la tâche était de sélectionner chaque fois parmi 4 figures composées de cubes assemblés entre eux, celle qui était identique à la figure étalon, après avoir subi une rotation. Les participants cochaient la lettre correspondant à la figure de leur choix. Nous avons sélectionné ces rotations mentales pour leur relative facilité afin que la tâche ne requière pas trop de ressources cognitives de la part des participants et qu'elle soit réalisée assez rapidement (durée moyenne de passation = 4 min).

Mesure des réactions à l'égard d'un dilemme moral. Cette troisième partie était présentée aux participants comme une étude visant à mieux comprendre les rapports sociaux. Le programme présentait de façon aléatoire aux participants l'une des deux versions de la vignette précédemment prétestée (voir Annexe 3). Celle-ci décrivait soit un acte loyal mais injuste et ne respectant pas l'autorité (Laurent accepte d'héberger Marc malgré qu'il soit un fugitif) soit un acte déloyal mais juste et respectueux de l'autorité (Laurent refuse d'héberger Marc, ne supportant pas que son acte reste impuni ; voir Tableau 8, p95). Après avoir lu la vignette, il était expliqué aux participants qu'un des amis des protagonistes (Thibaut) apprenait ce qui s'était passé ainsi que la façon dont Laurent avait réagi. Il était ensuite demandé aux participants de dire dans quelle mesure Laurent mériterait d'être sanctionné par Thibaut (jugement punitif). Les participants répondaient en faisant glisser un curseur le long d'une échelle non-graduée allant de « *pas du tout de sanction* » à « *très lourde sanction* » (codée de 0 à 100 par Qualtrics). Afin de mesurer leurs intentions punitives de façon plus spécifique, on leur présentait ensuite une liste de réactions punitives d'intensités variées (e.g., « *j'informerais tous nos amis en commun de ce qu'il a fait* » ; « *j'essaierais de nuire à sa réputation* » ; voir Annexe 6). On leur demandait de cocher la ou les réactions qu'ils auraient à l'égard de Laurent s'ils étaient à la place de Thibaut. Afin d'évaluer leurs réponses, nous avons regardé pour chaque proposition si oui ou non les participants l'avaient cochée.

L'attitude était ensuite mesurée en demandant aux participants dans quelle mesure ils approuvaient la décision de Laurent. Ils répondaient sur une échelle non-graduée similaire à celle précédemment présentée allant de « *pas du tout* » à « *totalelement* ». La dernière question de cette partie servait à vérifier, comme dans le prétest, que les deux versions de la vignette avaient bien été perçues comme opposant principe de loyauté aux principes d'équité et d'autorité. Pour ce faire, il était demandé aux participants de dire dans quelles mesure ils attribuaient différentes motivations à Laurent (e.g., « *être loyal* » ; « *agir de façon juste* » ; voir Annexe 6). Les participants répondaient en cochant une échelle en 7 points (-3 = *pas du tout* ; 0 = *ni l'un ni l'autre* ; 3 = *extrêmement*).

L'étude se terminait avec un questionnaire sociodémographique (genre, âge, langue maternelle, niveau d'étude, discipline étudiée ou profession). La possibilité était aussi offerte aux participants de laisser des commentaires concernant l'étude s'ils le désiraient.

Résultats

Nous avons réalisé une régression multiple sur l'ensemble des variables dépendantes avec comme prédicteurs la décision du protagoniste en inter-sujets (refuse = -0.5 ; accepte = 0.5), les trois scores (centrés) du MFQ reflétant le niveau d'adhésion aux principes de loyauté, d'équité et d'autorité, ainsi que toutes les interactions entre ces prédicteurs²⁸.

Vérification de la manipulation

Nous avons réalisé la régression linéaire décrite plus haut tout d'abord sur l'attribution au protagoniste des différentes motivations morales (voir Tableau 9). Les résultats montrent que lorsqu'il refuse d'héberger son ami, les participants prêtent davantage au protagoniste la volonté d'agir de façon équitable, de façon juste, de respecter l'autorité, et d'éviter d'avoir des ennuis avec la justice que lorsqu'il accepte de l'aider. Inversement, le protagoniste est davantage jugé comme agissant de façon loyale et dévouée

²⁸ N'ayant au préalable observé aucun effet du genre, nous n'avons pas conservé cette variable au sein de l'analyse afin d'en augmenter la puissance.

lorsqu'il accepte d'héberger son ami que lorsqu'il refuse. Ces résultats confirment l'opposition attendue et observée durant le prétest entre les deux versions de la vignette.

Tableau 9. Attribution au protagoniste de différentes motivations morales en fonction de sa décision (N = 220).

Motivations morales	Refuse (n = 107)		Accepte (n = 112)		t	p	PRE
	M	ET	M	ET			
Agir de façon équitable	1.34	1.52	-1.24	1.55	-11.85	< .001	.41
Agir de façon juste	2.00	1.52	-1.05	1.55	-13.78	< .001	.48
Respecter l'autorité	1.32	1.79	-2.12	1.36	-14.72	< .001	.52
Eviter d'avoir des problèmes avec la justice	1.57	1.71	-1.22	2.07	-10.45	< .001	.35
Etre loyal	-.41	1.97	2.12	1.49	9.48	< .001	.31
Etre dévoué	-.99	1.65	1.96	1.21	13.95	< .001	.49
Etre pacifique	-.51	1.73	-.38	1.58	.85	.40	.00

Outre ces effets qui confirment les différences attendues entre les deux versions de la vignette, nous constatons que le niveau d'adhésion aux valeurs morales, mesuré avec le MFQ, influence l'attribution des motivations morales. Ainsi, plus les participants adhèrent au principe d'autorité plus ils attribuent au protagoniste la motivation à respecter l'autorité, quelle que soit sa décision $b = .32$, $t(203) = 2.18$, $p = .03$, $PRE = .02$.

Par ailleurs, plus ils accordent de l'importance à l'équité, plus ils lui attribuent la motivation à être dévoué, $b = .43$, $t(203) = 2.53$, $p = .012$, $PRE = .03$. Parallèlement à cet effet principal, nous observons un effet d'interaction entre l'importance accordée à l'équité et la version de la vignette, $b = .68$, $t(203) = 2.02$, $p = .045$, $PRE = .02$. Au regard des effets simples, l'effet d'interaction et l'effet d'interaction semblent avant tout dû à une augmentation de l'attribution de la motivation à être dévoué vis-à-vis du protagoniste qui accepte d'héberger son ami, $b = .76$, $t(203) = 3.06$, $p = .003$, $PRE = .04$. Le score d'équité n'a pas d'impact significatif sur l'attribution de cette motivation au protagoniste qui refuse de venir en aide à son ami ($p = .70$).

Nous retrouvons un effet d'interaction entre le score d'équité et la décision du protagoniste sur l'attribution de la motivation à agir de façon équitable, $b = -1.00$, $t(203) = -2.68$, $p = .008$, $PRE = .03$ et juste, $b = -1.01$, $t(203) = -2.69$, $p = .008$, $PRE = .03$. Ainsi, plus ils adhèrent à l'équité, plus ils différencient les deux décisions du protagoniste sur la base de ces deux critères (voir Figure 4). En ce qui concerne l'attribution de la motivation à agir de façon juste, au regard des effets simples, l'effet d'interaction semble essentiellement résulter d'une augmentation de cette attribution au protagoniste qui refuse d'héberger son ami, $b = .80$, $t(203) = 3.18$, $p = .002$, $PRE = .05$.

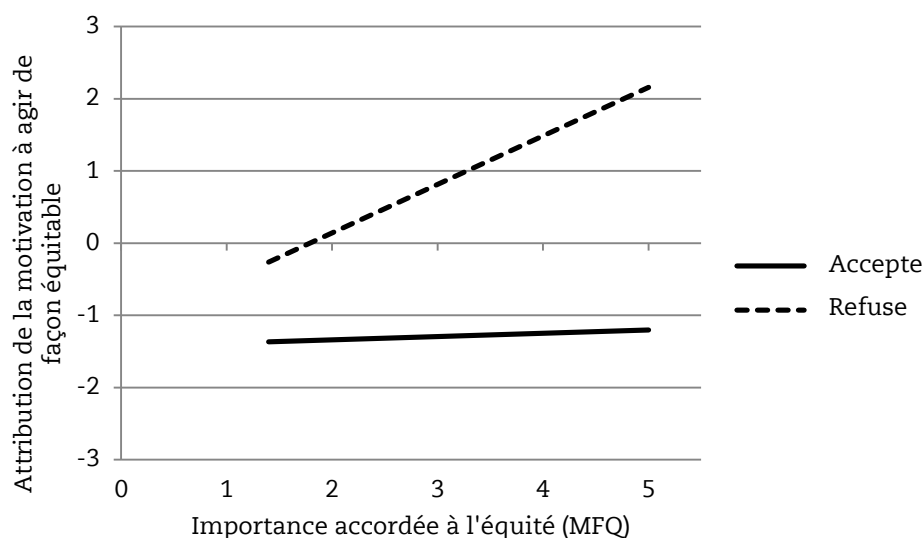


Figure 4. Attribution de la motivation à agir de façon équitable en fonction de la décision du protagoniste et du niveau d'adhésion à l'équité (MFQ).

Enfin, on observe un autre effet d'interaction entre le niveau d'adhésion à la loyauté et la décision du protagoniste sur l'attribution de la motivation à agir de façon loyale, $b = -1.01$, $p = .008$, $PRE = .03$. Plus les participants valorisent la loyauté, moins ils différencient les deux décisions du protagoniste sur la base de cette motivation (voir Figure 5). Au vu des effets simples, ce résultat semble être davantage expliqué par une diminution de l'attribution de la motivation à agir de façon loyale au protagoniste qui accepte d'héberger son ami, $b = -.62$, $t(203) = -2.68$, $p = .021$, $PRE = .03$.

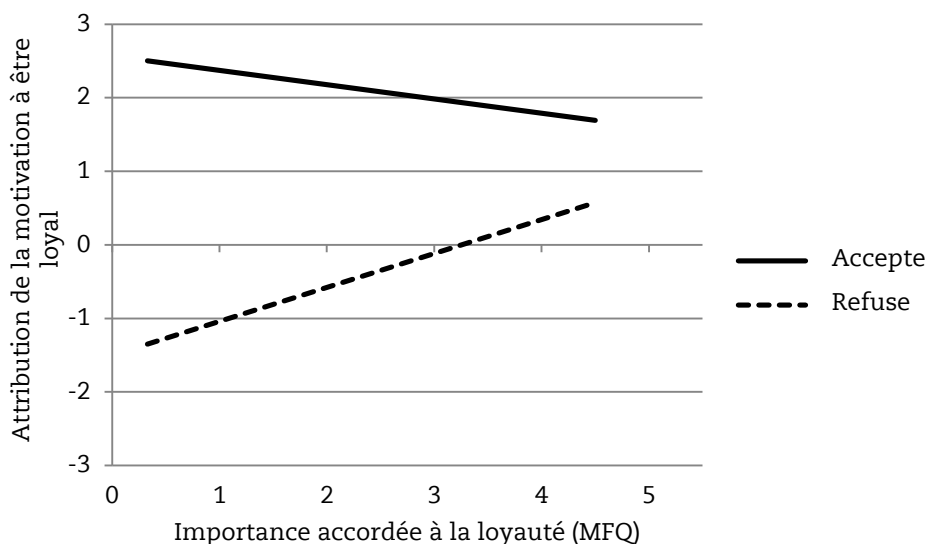


Figure 5. Attribution de la motivation à être loyal en fonction de la décision du protagoniste et du niveau d'adhésion à la loyauté (MFQ).

Jugement punitif

Concernant le jugement punitif à l'égard du protagoniste, nous constatons que les participants considèrent qu'il mérite une sanction plus sévère lorsqu'il accepte d'héberger son ami que lorsqu'il refuse, $t(203) = 4.63$, $p < .001$, $PRE = .10$ ($M_{accepte} = 39.62$, $ET = 27.16$ vs. $M_{refuse} = 19.20$, $ET = 26.07$). Toujours en ce qui concerne la sévérité de la sanction devant être infligée au protagoniste, nous observons un effet principal de l'adhésion au principe d'autorité, $b = 5.25$, $t(203) = 2.16$, $p < .001$, $PRE = .02$. Ainsi, quelle que soit la décision du protagoniste, plus les participants valorisent l'autorité, plus ils désirent le punir sévèrement. Outre ces effets principaux, nous ne constatons aucun effet d'interaction. Nous avons aussi réalisé une régression logistique sur le choix des participants à l'égard des différentes propositions de sanctions en gardant les mêmes prédicteurs que précédemment. Cette analyse n'a cependant permis de faire ressortir aucun effet.

Attitude

Nous avons réalisé la régression linéaire présentée plus haut afin d'étudier l'influence du système moral des participants sur leur attitude à l'égard de la décision du protagoniste. Nous constatons dans l'ensemble, comme le prétest nous l'avait déjà indiqué, que les

participants approuvent davantage le fait de refuser d'héberger un ami fugitif que le fait d'accepter de lui venir en aide, $t(203) = -5.77$, $p < .001$, $PRE = .14$ ($M_{refuse} = 68.20$, $ET = 30.16$ vs. $M_{accepte} = 46.24$, $ET = 25.28$). Ce résultat est cohérent avec la différence observée en termes de jugement punitif, les deux variables sont d'ailleurs corrélées, $r = -.46$, $p < .01$.

Nous observons aussi un effet d'interaction entre la décision du protagoniste et le niveau d'adhésion au principe d'équité, $b = -25.15$, $t(203) = -3.87$, $p < .001$, $PRE = .07$ (voir Figure 6). Ainsi, plus le score d'équité est haut, plus les participants approuvent le fait de refuser d'héberger un ami fugitif, $b = 16.25$, $t(203) = 3.74$, $p < .001$, $PRE = .06$, et moins ils approuvent le fait d'accepter une telle requête, $b = -8.90$, $t(203) = -1.84$, $p = .068$, $PRE = .02$. On constate d'ailleurs que les participants qui valorisent le plus l'équité approuvent davantage le fait de refuser d'héberger un ami ayant des ennuis avec la justice que le fait d'accepter de rendre un tel service. Inversement, les participants dont le score d'équité est le plus faible jugent plus acceptable le fait d'accepter de répondre à la demande de l'ami par rapport au fait de refuser.

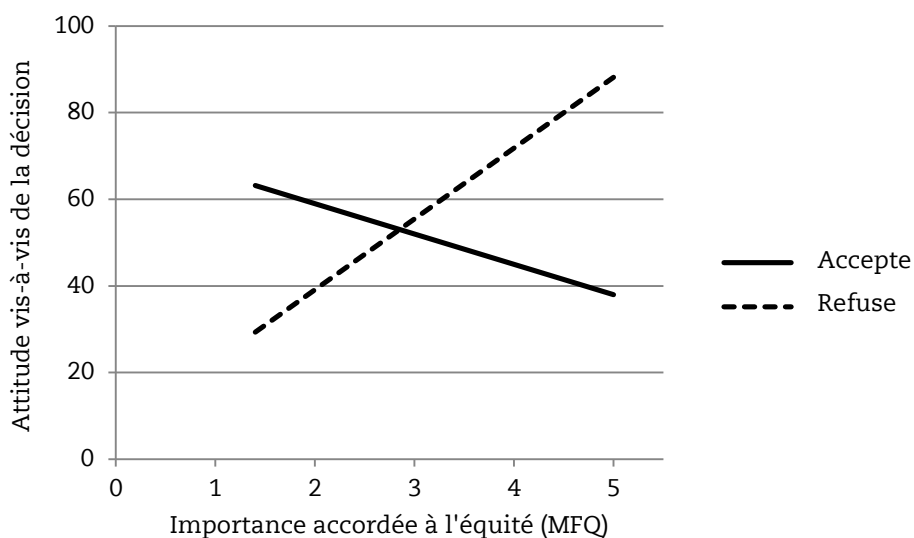


Figure 6. Attitude vis-à-vis de la décision du protagoniste en fonction de la version de la vignette et du niveau d'adhésion à l'équité (MFQ).

Discussion

L'objectif de cette étude était de mettre en évidence l'influence de l'adhésion à la loyauté, l'équité et du respect de l'autorité sur l'attitude et le jugement punitif à l'égard

d'une personne ayant respecté ou transgressé ces valeurs. Concernant le jugement punitif, les résultats obtenus confirment l'idée selon laquelle la volonté de sanctionner la transgression d'une valeur pourrait être spécifiquement prédite par l'adhésion à cette valeur. Ici, seule l'adhésion au principe d'autorité semble prédire le jugement punitif et ce, de façon indifférenciée, quelle que soit la valeur transgressée. L'attitude à l'égard de la décision du protagoniste semble quant à elle être davantage en adéquation avec le niveau d'adhésion aux valeurs morales en jeu à travers les événements décrits. Ainsi, plus les individus accordent de l'importance à l'équité plus ils approuvent la décision juste et équitable et plus ils désapprouvent la décision injuste et inéquitable.

Cette étude nous a permis de constater l'influence que le système moral peut exercer sur la perception et l'interprétation des événements et plus précisément sur l'attribution des motivations morales. Ainsi, plus les participants adhèrent au principe d'équité plus ils considèrent le refus d'héberger un ami recherché par la police comme une décision équitable et juste. L'importance accordée à la loyauté influence aussi l'attribution de la motivation à agir de façon loyale mais pas dans le sens escompté. Les participants accordant le plus d'importance à la loyauté semblent avoir moins considéré l'acte d'héberger un ami fugitif comme étant loyal. Ce résultat explique sûrement aussi pourquoi seule l'attitude à l'égard du protagoniste n'a pas été influencée par le niveau d'adhésion à la loyauté. Afin de palier à ce problème, une solution serait de modifier le scénario afin de renforcer son aspect loyal ou déloyal.

Une autre limite de cette étude est liée à la mesure du jugement punitif. Celle-ci n'a pas été suffisamment sensible pour faire ressortir des différences en fonction du niveau d'adhésion vis-à-vis des trois principes moraux étudiés. Le problème majeur de cette mesure réside selon nous dans l'absence de la possibilité pour les participants de récompenser le protagoniste. En effet, les deux versions du dilemme étant ambivalentes du point de vue moral, la décision du protagoniste pouvaient aussi bien être condamnée que saluée. Or, dans cette étude, seule était offerte aux participants la possibilité de punir le protagoniste. Cela a gêné certains participants qui l'ont fait savoir dans les commentaires laissés à la fin de l'étude. Ainsi, il est fort probable que pour capter au mieux le jugement punitif, il faille aussi offrir aux participants la possibilité de récompenser le protagoniste.

Bien que cette étude nous ait permis de mettre en évidence plusieurs effets intéressants, il nous a semblé nécessaire de réaliser une nouvelle étude, afin de pallier aux

différents problèmes soulevés et de tester ainsi plus clairement notre hypothèse. Pour ce faire, nous avons commencé par modifier légèrement le scénario afin que le protagoniste y soit davantage identifié comme étant loyal ou déloyal selon la version.

Modification et validation des vignettes

Nous avons décidé de modifier légèrement le dilemme moral utilisé dans l'étude précédente afin que ses deux versions soient clairement perçues comme mettant en scène un acte loyal pour l'une et un acte déloyal pour l'autre. Pour ce faire, nous avons intégré au scénario le fait que les deux protagonistes, avec deux autres amis d'enfance, s'étaient fait auparavant la promesse de se soutenir coûte que coûte, quels que soient les événements de la vie (voir Annexe 7). En ajoutant la notion de promesse, les protagonistes sont davantage engagés les uns envers les autres. Refuser d'héberger l'ami fugitif apparaît alors plus explicitement comme un acte déloyal.

Outre cet ajout, nous avons élaboré une version féminine et une version masculine de la vignette en changeant le nom des protagonistes. De plus, nous en avons profité pour opter pour des noms plus jeunes que ceux utilisés dans l'étude précédente (voir Annexe 7).

Méthode

Nous avons prétesté les deux versions de la vignette auprès d'étudiants en psychologie (32 femmes, 12 hommes, âge moyen = 20.8) approchés au sein de la Bibliothèque Universitaire de Psychologie de l'Université Paris Descartes. Après avoir lu l'une des deux versions de la vignette, on leur demandait d'attribuer différentes motivations morales au protagoniste principal (e.g., « être loyal » ; « respecter l'autorité », voir Annexe 8) sur une échelle en 7 points (-3 = *pas du tout* ; 0 = *ni l'un ni l'autre* ; 3 = *extrêmement*).

Les participants devaient ensuite dire dans quelle mesure ils approuvaient la décision du protagoniste sur une échelle en 7 points (0 = *pas du tout* ; 6 = *extrêmement*). Enfin, il leur était demandé de dire à l'écrit quelle(s) serai(en)t leur(s) réaction(s) s'ils connaissaient le protagoniste et qu'ils apprenaient ce qu'il a fait. L'objectif de cette dernière question était

de recueillir un panel exhaustif de réactions possibles, positives comme négatives, afin de nous aider à construire les items visant à mesurer les intentions punitives.

Résultats

Nous avons réalisé un test de Student sur chaque variable dépendante en prenant comme prédicteur inter-sujets la décision du protagoniste (accepte vs. refuse d'héberger)²⁹. Au vu des résultats présentés dans le Tableau 10, lorsqu'il refuse d'accueillir son ami malgré la promesse qu'il lui a faite, le protagoniste est jugé comme agissant de façon plus juste, plus équitable, respectant davantage l'autorité et souhaitant davantage éviter les ennuis judiciaires que lorsqu'il accepte d'accueillir son ami. A l'inverse, lorsqu'il accepte de l'aider, le protagoniste est jugé comme étant plus loyal et dévoué que lorsqu'il refuse de l'héberger. Comme précédemment, aucune différence n'est ressortie concernant la motivation à agir de façon pacifique.

Tableau 10. Attribution au protagoniste de différentes motivations morales en fonction de sa décision (N = 44).

Motivations morales	Refuse		Accepte		<i>t</i>	<i>p</i>	<i>PRE</i>
	<i>M</i>	<i>ET</i>	<i>M</i>	<i>ET</i>			
Agir de façon équitable	.95	1.91	-.13	1.66	-2.01	.051	.09
Agir de façon juste	2.43	1.48	-.22	1.08	-6.84	< .001	.53
Respecter l'autorité	1.95	1.02	-2.00	1.00	-12.95	< .001	.80
Eviter d'avoir des problèmes avec la justice	1.95	1.28	-2.01	1.69	-8.76	< .001	.65
Etre loyal	-1.29	1.77	2.65	.57	9.77	< .001	.69
Etre dévoué	-1.14	.33	2.17	.20	8.73	< .001	.64
Etre pacifique	-.95	1.66	-.57	1.31	.86	.393	.02

²⁹ N'ayant au préalable observé aucun effet du genre, nous n'avons pas conservé cette variable au sein de l'analyse afin d'en augmenter la puissance.

Pour terminer, concernant l'attitude à l'égard de la décision du protagoniste, nous n'observons aucune différence significative entre les deux versions de la vignette, $p = .87$ ($M_{accepte} = 3.35$, $ET = 1.47$ vs. $M_{refuse} = 3.43$, $ET = 1.69$).

Discussion

Les résultats de ce prétest nous permettent de constater que les deux versions du scénario s'opposent de façon nette en ce qui concerne le caractère loyal, juste, et respectueux de l'autorité de la décision du protagoniste. De plus, les deux décisions semblent autant acceptables l'une que l'autre, ce qui n'était pas le cas du scénario utilisé dans l'étude précédente. L'ajout de la notion de promesse a ainsi permis de rééquilibrer le niveau de gravité des deux versions du scénario ainsi que d'augmenter leur ambivalence.

Etude 2b

L'objectif cette étude était le même que celui de l'Etude 2a. Nous avons souhaité montrer que le fait de valoriser une valeur morale amène les individus à davantage désirer punir les personnes transgressant cette valeur. Pour ce faire, nous avons répliqué la procédure de l'Etude 2a en y intégrant les modifications liées à la vignette que nous venons de présenter. De plus, nous avons aussi modifié la mesure du jugement punitif en offrant aux participants la possibilité de sanctionner mais aussi de récompenser le protagoniste. Par ailleurs, nous avons décidé de compléter la mesure de l'attitude vis-à-vis de la décision du protagoniste par une mesure du jugement moral ainsi que de la formation d'impression à l'égard du protagoniste.

Méthode

Participants

L'étude a été conçue et diffusée sur Internet via le logiciel Qualtrics. Afin de recruter les participants, nous avons envoyé un e-mail à tous les étudiants des filières SHS, STAPS et GEA de l'Université Paris Descartes. Dans cet e-mail, nous nous présentions en tant que

chercheurs de l'Institut de Psychologie Paris Descartes recrutant des participants afin de répondre à trois petites études en ligne pour une durée d'environ 15 minutes. On leur indiquait aussi que leurs réponses seraient anonymes. Les étudiants étaient invités à cliquer sur le lien dans l'e-mail pour accéder à l'étude. Au total, 245 étudiants francophones ont répondu à l'étude dans sa totalité (176 femmes, 69 hommes ; âge moyen = 22.06, $ET = 6.34$; niveau d'étude moyen = Bac +2).

Procédure

Les participants répondaient dans un premier temps au MFQ afin de mesurer leur système moral et plus particulièrement leur niveau d'adhésion à la loyauté, la justice et l'autorité. Puis, après une tâche distractive, ils lisaient l'une des deux versions de la vignette nouvellement modifiée (accepte vs. refuse). Nous avons ensuite évalué le jugement punitif, les intentions punitives spécifiques, l'attitude, le jugement moral, la formation d'impression vis-à-vis du protagoniste, ainsi que l'attribution des motivations morales. A l'issue de l'étude, un e-mail a été envoyé à l'ensemble des étudiants contactés pour participer, au sein duquel nous remercions les personnes ayant répondu au questionnaire. Elles étaient aussi invitées à cliquer sur un lien qui les redirigeait vers un débriefing détaillé en ligne.

Matériel

Moral Foundations Questionnaire (Graham et al., 2011). Ce questionnaire de 32 items permet d'obtenir un portrait exhaustif du système moral individuel à travers cinq scores correspondant à l'importance accordée à cinq grands principes moraux : non-nuisance, équité, loyauté, autorité et pureté³⁰.

Tâche distractive. Les participants réalisaient la même série de 12 rotations mentales que dans l'Etude 2a. Ils devaient retrouver chaque fois parmi 4 figures, celle qui était identique à la figure étalon ayant subi une rotation.

³⁰ Se référer à l'Etude 1 pour plus de détails concernant le MFQ.

Mesure des réactions à l'égard d'un dilemme moral. Cette troisième partie était présentée aux participants comme une étude visant à mieux comprendre les rapports sociaux et la façon dont certaines situations sont perçues. Les participants, répartis aléatoirement, lisaient l'une des deux versions de la vignette (accepte vs. refuse, voir Annexe 7 & Tableau 8, p95). Pour les participants de genre féminin, les protagonistes de la vignette étaient des jeunes femmes et pour les participants de genre masculin, les protagonistes étaient des jeunes hommes³¹.

On mesurait ensuite le jugement punitif. Pour ce faire, les participants indiquaient dans quelle mesure selon eux le protagoniste (Camille ou Romain) mériterait d'être récompensé/sanctionné³² d'une manière ou d'une autre pour avoir accepté (ou refusé) d'héberger son ami(e) (Laura ou Thomas). Les participants répondaient sur une échelle bipolaire non graduée avec à une extrémité « *Elle/Il mériterait d'être récompensé(e)* » (codée 3) et de l'autre « *Elle/Il mériterait d'être sanctionné(e)* » (codée -3) (inspiré de Abrams et al., 2013). Le curseur était initialement placé au milieu de la ligne et les participants avaient pour consigne de le placer où ils le souhaitaient pour répondre.

Il leur était demandé ensuite de s'imaginer connaître le protagoniste principal (Camille/Romain) et apprendre la réaction qu'il avait eu à l'égard de son ami. Afin de mesurer de façon plus spécifique les intentions punitives, quatre échelles bipolaires non graduées (codées 3/-3) étaient présentées, opposant à chaque fois un comportement positif à un comportement négatif (e.g., « *Je lui ferais savoir qu'il peut toujours compter sur moi s'il a besoin d'aide* » vs. « *Je lui ferais savoir qu'il ne faut plus qu'il compte sur moi s'il a besoin d'aide* », voir Annexe 8)³³. Pour chaque échelle les participants indiquaient dans quelle mesure ils réagiraient de ces façons envers Camille/Romain. Nous avons opté pour ce type d'échelles car elles offrent une grande liberté aux participants qui peuvent moduler à souhait le degré de leur réponse, de la récompense à la punition en passant par l'absence de réaction symbolisée par le milieu de l'échelle.

³¹ Les participants indiquaient leur genre et leur âge au début de l'étude.

³² Même si les participants peuvent aussi bien sanctionner que récompenser le protagoniste, nous continuons à parler de jugement punitif car c'est avant tout l'aspect punitif qui nous intéresse et que nous souhaitons évaluer ici.

³³ Le choix des différents comportements proposés a été fait à partir de l'analyse des réponses recueillies suite au prétest concernant la façon dont les participants réagiraient s'ils apprenaient qu'un de leur ami avait agi comme le protagoniste.

Afin de mesurer l'attitude, les participants indiquaient dans quelle mesure ils approuvaient la décision du protagoniste (« *je n'approuve pas du tout* » vs. « *j'approuve tout à fait* »). Le jugement moral était ensuite évalué en leur demandant dans quelle mesure ils considéraient cette décision comme étant moralement condamnable (« *pas du tout condamnable* » vs. « *extrêmement condamnable* »). Enfin, on évaluait la formation d'impression en leur demandant dans quelle mesure ils considéraient le protagoniste comme étant une bonne personne (« *pas du tout* » vs. « *tout à fait* »). Ces échelles non graduées étaient codées de 0 à 6.

Puis, de la même manière que dans l'étude précédente, afin de vérifier l'opposition des deux versions de la vignette en matière de loyauté, de justice et de respect de l'autorité, les participants indiquaient dans quelle mesure la décision protagoniste avait été guidée par différentes motivations morales (e.g. « *agir de façon juste* », « *être loyal* »).

Le questionnaire se terminait avec un petit formulaire dans lequel le participant indiquait sa langue maternelle, son niveau d'étude et sa filière actuelle. Il pouvait aussi laisser des commentaires à propos de l'étude s'il le souhaitait.

Résultats

Nous avons réalisé une régression multiple sur l'ensemble des variables dépendantes avec comme prédicteurs le comportement décrit dans la vignette (refuse = -0.5 ; accepte = 0.5), les trois scores (centrés) du MFQ reflétant le niveau d'adhésion aux principes de loyauté, d'équité et d'autorité, ainsi que toutes les interactions entre ces prédicteurs³⁴.

Vérification de manipulation

Les participants estiment que lorsqu'il refuse d'héberger son ami, le protagoniste est davantage motivé à agir de façon équitable, de façon juste, à respecter l'autorité et à éviter d'avoir des ennuis judiciaires que lorsqu'il accepte la demande de son ami (voir Tableau 11). Inversement, lorsqu'il accepte d'héberger son ami, les participants considèrent que le

³⁴ N'ayant au préalable observé aucun effet du genre, nous n'avons pas conservé cette variable au sein de l'analyse afin d'en augmenter la puissance.

protagoniste est davantage motivé par l'envie d'agir de façon loyale et dévouée que lorsqu'il refuse. Aucune différence n'apparait concernant la motivation à agir de façon pacifique.

Tableau 11. Attribution au protagoniste de différentes motivations morales en fonction de sa décision (N = 245).

Motivations morales	Refuse		Accepte		<i>t</i>	<i>p</i>	PRE
	<i>M</i>	<i>ET</i>	<i>M</i>	<i>ET</i>			
Agir de façon équitable	.56	1.49	-.88	1.47	-6.72	< .001	.16
Agir de façon juste	1.85	1.14	-.90	1.51	-13.79	< .001	.45
Respecter l'autorité	1.82	1.25	-1.99	1.18	-20.73	< .001	.65
Eviter d'avoir des problèmes avec la justice	1.75	1.65	-2.06	1.30	-17.57	< .001	.57
Etre loyal	-.68	1.59	2.14	1.19	14.04	< .001	.46
Etre dévoué	-.61	1.41	1.80	1.24	12.73	< .001	.41
Etre pacifique	-.39	1.60	-.35	1.44	.76	.442	.00

Parallèlement à ces effets principaux, on constate un effet d'interaction entre l'importance accordée à l'équité (score du MFQ) et la décision du protagoniste, sur l'attribution de la motivation à agir de façon équitable, $b = -.84$, $t(225) = -2.86$, $p = .015$, $PRE = .03$ (voir Figure 7). Comme dans l'Etude 1a, plus les participants accordent de l'importance au principe d'équité, plus ils différencient les deux décisions du protagoniste sur ce critère. Au vu des effets simples, cette interaction semble surtout due à une augmentation de cette attribution à l'égard du protagoniste qui refuse d'héberger son ami, $b = .48$, $t(225) = 2.05$, $p = .041$, $PRE = .02$.

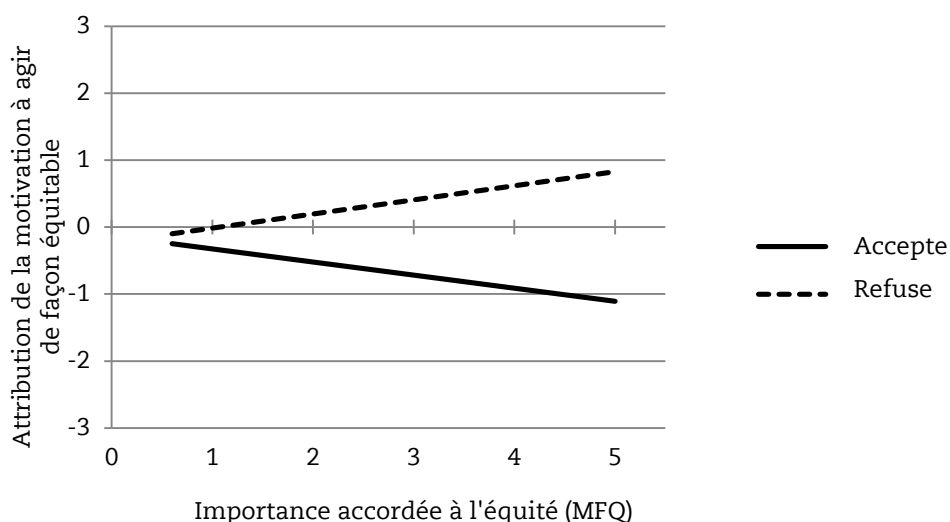


Figure 7. Attribution au protagoniste de la motivation à agir de façon équitable en fonction de sa décision et du niveau d'adhésion à l'équité (MFQ).

On observe un autre effet d'interaction cette fois-ci entre l'importance accordée au principe de loyauté et la décision du protagoniste sur l'attribution de la motivation à agir de façon pacifique, $b = -.92$, $t(225) = -2.88$, $p = .004$, $PRE = .03$. Selon cette interaction, les participants accordant le moins d'importance à la loyauté considèrent le protagoniste acceptant d'héberger son ami comme étant plus pacifique que celui qui refuse. A l'inverse, les participants accordant le plus d'importance à la loyauté considèrent le protagoniste refusant d'accueillir son ami comme étant plus pacifique que celui qui accepte.

Récompense vs. Sanction

De façon générale, les participants jugent le protagoniste qui accepte d'héberger son ami comme méritant davantage d'être sanctionné que le protagoniste qui refuse de répondre à la demande de son ami, $t(229) = -2.17$, $p = .031$, $PRE = .02$ ($M_{accepte} = -.32$, $ET = 1.29$ vs. $M_{refuse} = .04$, $ET = 1.40$). Parallèlement à cet effet principal, nous observons un effet d'interaction entre la version de la vignette et l'importance accordée à la loyauté, $b = .96$, $t(229) = 3.53$, $p = .001$, $PRE = .05$ (voir Figure 8). Contrairement aux autres participants, les participants accordant le plus d'importance à la loyauté souhaitent davantage punir le protagoniste qui refuse d'aider son ami que celui qui accepte. Au regard des effets simples,

cette interaction semble être principalement due à une augmentation du désir de sanctionner le protagoniste déloyal, $b = -.62$, $t(229) = -3.41$, $p = .001$, $PRE = .05$.

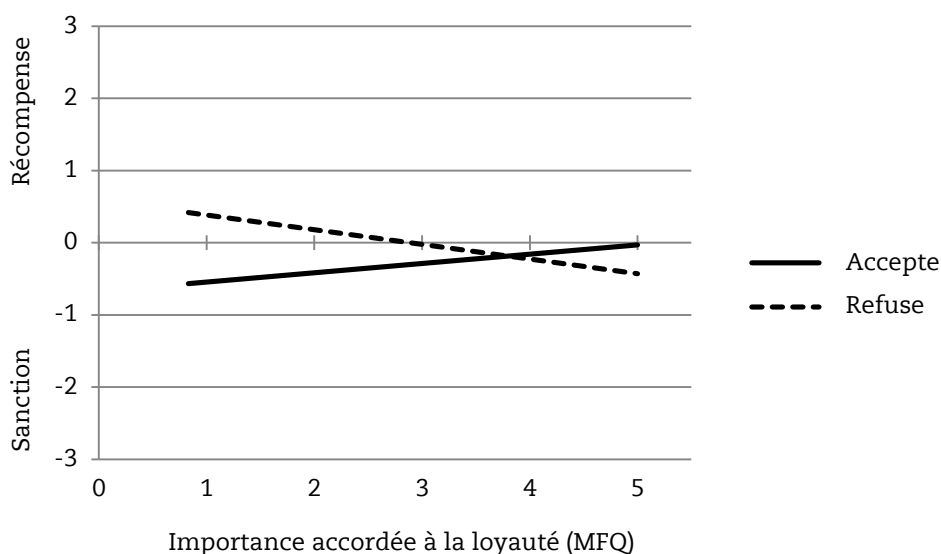


Figure 8. Jugement punitif à l'égard du protagoniste (-3 = sanction ; 3 = récompense) en fonction de sa décision et du niveau d'adhésion à la loyauté (MFQ).

On observe un autre effet d'interaction concernant le jugement punitif entre la décision du protagoniste et l'importance accordée à l'autorité, $b = -.65$, $t(229) = -2.67$, $p = .008$, $PRE = .03$ (voir Figure 9). Plus les participants valorisent l'autorité, plus ils différencient les deux décisions du protagoniste concernant le traitement qu'elles méritent. Au vu des effets simples, cette interaction semble principalement due à une augmentation de la volonté de récompenser le protagoniste ayant refusé de se rendre complice d'un délit, $b = .37$, $t(229) = 2.26$, $p = .025$, $PRE = .02$.

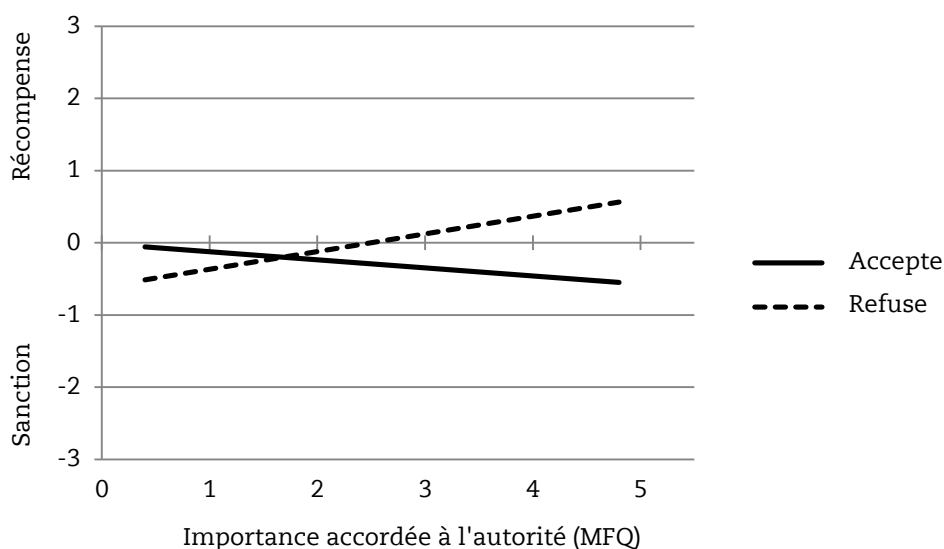


Figure 9. Jugement punitif à l'égard du protagoniste (-3 = sanction ; 3 = récompense) en fonction de sa décision et du niveau d'adhésion à l'autorité (MFQ).

Toujours concernant cette mesure du jugement punitif, on observe un dernier effet d'interaction, cette fois-ci entre le score du MFQ relatif au principe d'équité et le score relatif au principe d'autorité, $b = .39$, $t(229) = 2.11$, $p = .036$, $PRE = .02$. Plus les participants valorisent à la fois le principe d'équité et le principe d'autorité, moins ils ont d'intentions punitives à l'égard du protagoniste, quelle que soit sa décision.

Comportements positifs vs. négatifs

Concernant la mesure des intentions punitives réalisée à l'aide des propositions concrètes de comportements positifs et négatifs, nous avons choisi de réaliser l'analyse sur un score moyen calculé à partir des scores obtenus sur les quatre échelles ($\alpha = .77$). Nous retrouvons un effet d'interaction entre la décision du protagoniste et l'adhésion à la loyauté, $b = .47$, $t(229) = 2.42$, $p = .016$, $PRE = .02$ (voir Figure 10). Contrairement aux autres participants, les participants qui accordent le plus d'importance à la loyauté choisissent des comportements plus positifs pour le protagoniste qui accepte d'héberger son ami que pour celui qui refuse. Au regard des effets simples, cette interaction semble avant tout due à une augmentation des intentions positives vis à vis du protagoniste loyal, $b = .42$, $t(229) = 2.87$, $p = .004$, $PRE = .03$.

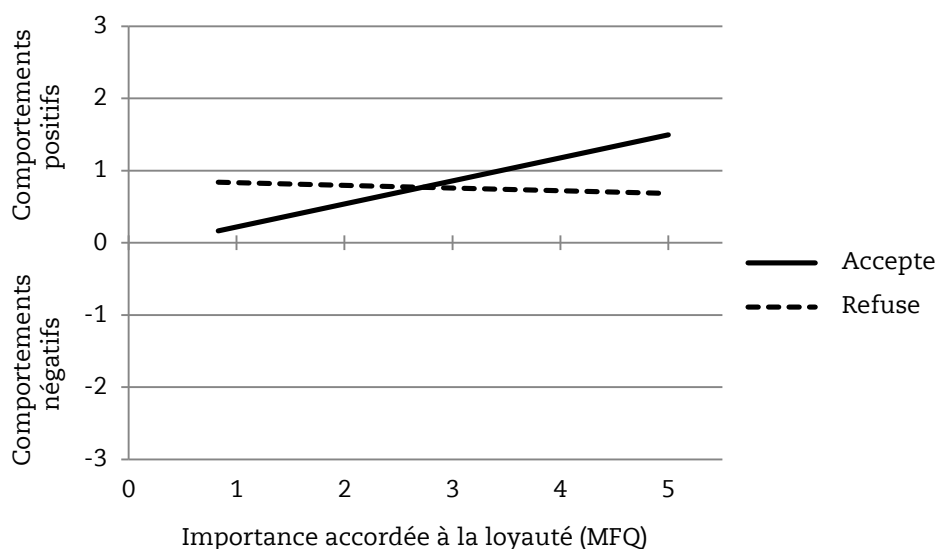


Figure 10. Intentions spécifiques à l'égard du protagoniste (-3 = comportements négatifs ; 3 = comportements positifs) en fonction de sa décision et du niveau d'adhésion à la loyauté (MFQ).

Nous retrouvons aussi sur cette mesure l'interaction entre le score d'équité et le score d'autorité, $b = .32$, $t(229) = 2.37$, $p = .019$, $PRE = .02$. Ainsi, plus les participants valorisent à la fois le principe d'équité et le principe d'autorité, plus ils souhaitent agir positivement à l'égard du protagoniste, quelle que soit la version du dilemme moral.

Attitude, jugement moral et formation d'impression

Les participants approuvent davantage le fait de refuser d'héberger un ami fugitif que d'accepter de l'aider, malgré la promesse de lui venir en aide quels que soient les événements de la vie, $t(229) = -2.37$, $p = .019$, $PRE = .02$ ($M_{refuse} = 3.21$, $ET = 1.59$ vs. $M_{accepte} = 2.68$, $ET = 1.54$). De même, la décision d'accepter d'héberger un ami recherché par la police est jugée comme étant moralement plus condamnable que la décision de refuser, $t(229) = 3.715$, $p < .001$, $PRE = .06$ ($M_{accepte} = 3.03$, $ET = 1.36$ vs. $M_{refuse} = 2.13$, $ET = 1.58$). Aucun effet d'interaction avec le système moral n'est observé sur ces variables.

En ce qui concerne l'impression que les participants se sont faits à propos du protagoniste, on observe un effet d'interaction entre la décision du protagoniste et l'importance accordée au principe d'équité, $b = -.58$, $t(229) = -1.96$, $p = .051$, $PRE = .02$. Ainsi, plus les participants valorisent l'équité, plus ils se forment une impression différente du

protagoniste en fonction de sa décision. Au vu des effets simples, cette interaction semble surtout due à amélioration de l'image renvoyée par le protagoniste juste et respectueux de l'autorité, $b = .37$, $t(229) = 1.83$, $p = .068$, $PRE = .01$.

Discussion

Cette étude avait pour objectif de mettre en évidence l'influence dispositionnelle du système moral sur le jugement punitif à l'égard d'un individu ayant transgressé une valeur morale tout en respectant une autre. Nous nous attendions à ce que l'adhésion à une valeur morale s'accompagne du désir de punir le protagoniste transgressant cette valeur.

Les résultats obtenus vont dans le sens attendu. Ainsi, l'importance occupée par la loyauté au sein du système moral permet de prédire le désir de sanctionner le protagoniste déloyal, ne tenant pas sa promesse vis-à-vis de son ami ayant besoin d'aide. Cette étude a aussi été l'occasion d'observer l'influence du système moral sur la volonté de récompenser un individu lorsque son comportement est en adéquation avec une valeur morale. Nous avons par exemple pu constater que l'adhésion à l'autorité était associée à la volonté de récompenser et d'agir de façon positive vis-à-vis d'un individu ayant respecté la loi. Par ailleurs, nous avons aussi pu observer une nouvelle fois l'influence que peut exercer le système moral sur la perception des événements et plus précisément sur l'attribution des motivations morales. Ainsi, plus les participants accordaient de l'importance au principe d'équité plus ils ont eu tendance à attribuer cette valeur au protagoniste qui, en refusant d'héberger un fugitif et ainsi d'entraver la justice, a agi équitablement.

Bien que le fait de refuser d'héberger un ami recherché par la police soit identifié comme un acte à la fois juste et respectueux de l'autorité, entre ces deux valeurs, c'est principalement l'adhésion au principe d'autorité qui permet de prédire le jugement punitif à l'égard du protagoniste. On peut mettre cela en parallèle avec le fait que, dans l'ensemble, les deux versions du dilemme moral se distinguent davantage sur la mesure de l'attribution de la motivation à respecter l'autorité et à éviter des ennuis judiciaires que sur la mesure de l'attribution de la motivation à agir de façon juste ou équitable. L'influence exercée par une valeur du système moral de l'individu sur son jugement punitif à l'égard d'une personne respectant ou transgressant la valeur en question pourrait ainsi dépendre de l'intensité avec laquelle l'individu lui attribue cette valeur morale et perçoit ses actes à travers celle-ci.

Nous ne sommes néanmoins pas ici en mesure de tester cette hypothèse étant donné que la mesure des attributions morales était réalisée après la mesure du jugement punitif. Notons en complément que, dans l'ensemble, les scores d'attribution des motivations ne sont que peu ou pas corrélés au score de jugement punitif (voir Annexe 9) et que c'est l'attribution de la motivation à agir de façon juste qui est la plus corrélée avec le jugement punitif ($r_{\text{accepte}} = .34, p < .001$; $r_{\text{refuse}} = .27, p = .004$).

Enfin, il est important de noter que le jugement moral exprimé par les participants à l'égard de la décision du protagoniste ne semble pas autant dépendre du système moral que le jugement punitif. En effet, l'adhésion aux trois principes moraux étudiés ici n'a pas permis de prédire dans quelle mesure les participants ont approuvé ou moralement condamné la décision du protagoniste. Seule l'impression qu'ils se sont formés du protagoniste semble avoir été influencée par l'importance accordée au principe d'équité. Le jugement moral et le jugement punitif apparaissent ainsi comme deux formes de jugement différenciées, concernant des domaines bien distincts. Leurs scores ne sont d'ailleurs pas très fortement corrélés ($r_{\text{accepte}} = -.40, p < .001$; $r_{\text{refuse}} = -.30, p = .001$).

Pour conclure, les résultats obtenus dans cette étude suggèrent que l'adhésion à une valeur s'accompagne de la volonté de renforcer les comportements d'autrui respectant cette valeur en les récompensant tout en sanctionnant ceux qui la transgressent.

L'impact de l'activation momentanée d'une valeur morale sur les tendances punitives à l'égard des auteurs de sa transgression

Le système moral, nous venons de le voir à travers le niveau d'adhésion aux grands principes moraux qui le structurent, permet de prédire les réactions des individus à l'égard des personnes ayant transgressé ou respecté leurs valeurs morales. Nous avons ainsi pu constater que plus l'individu accorde de l'importance à un grand principe moral, plus il souhaitera que soient punies les personnes ne respectant pas une valeur rattachée à ce principe. Nous avons voulu prolonger ce travail en nous intéressant aux déterminants contextuels qui, parallèlement au système moral, orientent les réactions des individus à l'égard des transgressions.

Notre objectif était d'étudier dans quelle mesure le contexte normatif peut momentanément renforcer les effets de l'adhésion à une valeur sur les réactions punitives à l'égard de l'auteur d'une transgression. Pour ce faire, nous avons cherché à identifier les processus associés à l'adhésion aux valeurs et impliqués dans l'expression des effets observés sur le jugement punitif. Nous avons commencé par investiguer le rôle joué par le niveau d'accessibilité des valeurs. En effet, selon l'approche socio-cognitive, l'impact des structures de connaissance telles que les valeurs dépend de leur niveau d'accessibilité (Cervone & Tripathi, 2009). L'accessibilité peut être à la fois chronique et temporaire. Ainsi, une valeur fréquemment utilisée par l'individu sera de manière générale plus accessible et davantage encline à influencer son jugement ou son comportement. Parallèlement, le niveau d'accessibilité d'une valeur peut être amplifié de façon temporaire par le contexte.

Afin d'étudier le rôle de l'accessibilité des valeurs dans le déclenchement des tendances punitives, nous avons temporairement manipulé leur niveau d'accessibilité. Ne formulant pas d'hypothèse spécifique en fonction des valeurs morales, nous avons dans un premier temps fait le choix de concentrer notre investigation sur une seule valeur morale : la loyauté envers autrui. Cette valeur désigne le devoir de fidélité et de dévouement à l'égard de certaines personnes ou groupes de personnes vis-à-vis desquels l'individu se sent particulièrement attaché. Nous avons fait ce choix pour plusieurs raisons déjà évoquées en introduction à l'Etude 2.

Tout d'abord, le respect de la loyauté dépend principalement de l'engagement moral de chacun ainsi que du contrôle social effectué par l'entourage. En d'autres termes, le respect de la loyauté n'équivaut pas au respect d'une loi. De même, la sanction d'un acte déloyal n'est dans la grande majorité des cas pas encadrée par la loi. Il était important de faire appel à une telle valeur afin d'examiner de façon claire les dynamiques motivationnelles spécifiquement liées au domaine moral.

De plus, au vu des données recueillies auprès des étudiants ayant participé à l'Etude 2b, nous avons pu constater que cette valeur était suffisamment valorisée, sans toutefois l'être trop, pour pouvoir observer les effets de son amorçage³⁵. Il a en effet été montré qu'il était nécessaire au préalable que le concept amorcé soit suffisamment accepté et valorisé de façon chronique pour que s'expriment les effets de l'amorçage (Neuberg, 1988). Parallèlement, il a aussi été montré qu'il était difficile d'observer les effets d'amorçage d'un concept déjà très accessible de façon chronique (DeMarree, Petty, & Briñol, 2007).

Enfin, un autre intérêt lié au choix d'amorcer la loyauté réside dans la rareté des études analysant les effets de son amorçage (Hertel & Kerr, 2001 ; Karremans, 2007).

³⁵ Score moyen de loyauté (MFQ) obtenu par les participants étudiants dans l'Etude 2b : $M = 2.69$

Etude 3

Validation d'une tâche d'amorçage de la loyauté

Cette étude avait pour objectifs l'élaboration ainsi que la validation d'une tâche visant à augmenter temporairement le niveau d'accessibilité de la loyauté. Pour ce faire, nous avons décidé d'utiliser une technique consistant à présenter aux participants une série d'items censés mesurer l'adhésion à la loyauté. Il a ainsi été mis en évidence à de nombreuses reprises et dans des domaines très divers que le simple fait de lire les items d'une échelle augmentait l'accessibilité du concept ou de l'attitude mesurée (e.g., Aubeeluck & Maguire, 2002 ; Fazio, Effrein, & Falender, 1981 ; Feldman & Lynch, 1988 ; Lundh & Czyzykow-Czarnocka, 2001 ; Roccas, 2003 ; Rosenblatt, Greenberg, Solomon, Pyszczynski, & Lyon, 1989 ; Sagiv et al., 2011). Selon nous, ce type d'induction est adapté à l'amorçage d'une cognition supra-ordonnée telle que la valeur de loyauté. L'utilisation d'une série d'item permettra en effet de détailler de façon suffisamment exhaustive la signification de cette valeur afin de contrôler au maximum ce qui est amorcé.

Conception du matériel

Nous avons commencé par générer une liste de phrases formulées sous la forme d'affirmations à la première et à la troisième personne du singulier, recouvrant le sens du principe de loyauté envers le groupe (e.g., « *Je sacrifierai mon intérêt personnel au profit de celui de mon entourage* » ; « *Faire partie d'un groupe c'est savoir qu'on peut compter les uns sur les autres* »). Pour ce faire nous nous sommes inspirés des items du Moral Foundations Questionnaire (Graham et al., 2011) permettant de mesurer l'importance accordée à la loyauté ainsi que des différentes définition de ce principe proposées par les auteurs (Graham & Haidt, 2010 ; Haidt & Graham, 2007a, 2007b ; Haidt & Joseph, 2004). Une fois cette liste établie, nous y avons ajouté de façon aléatoire d'autres phrases liées aux autres principes moraux du modèle de Haidt. Cette liste a ensuite été soumise à une dizaine de personnes à qui nous avons au préalable défini de façon précise et complète chacun des

cinq principes du modèle. On demandait à ces juges de dire à quel(s) principe(s) chaque phrase de la liste faisait référence selon eux. A l'issue de ce prétest, nous avons conservé 17 phrases renvoyant uniquement au principe de loyauté envers le groupe et pour lesquelles l'accord inter-juge était le plus élevé (voir Annexe 10).

La tâche d'amorçage était présentée sous la forme d'un prétest réalisé dans le cadre de la création d'un nouveau questionnaire permettant d'évaluer des traits individuels spécifiques. Il était expliqué dans la consigne qu'afin de sélectionner les items qui feront partie du questionnaire, nous voulions nous assurer qu'ils étaient suffisamment compréhensibles. Il était alors demandé de lire attentivement chaque item et d'indiquer leur degré de clarté sur une échelle de Likert en 6 points (0 = *pas du tout clair, trop ambigu* ; 5 = *parfaitement clair*). L'avantage de cette consigne était que les participants n'avaient pas à exprimer leur position vis-à-vis des items, limitant ainsi les biais liés à la désirabilité sociale (Crowne & Marlowe, 1960 ; Edwards, 1957 ; Johnson & Hogan, 1981 ; Meehan, Woll, & Abbott, 1979) ou aux effets de demande expérimentale (Orne, 1962). En effet, si nous avions demandé aux participants d'indiquer leur degré d'accord avec les propositions, les résultats obtenus à l'issue de l'étude auraient pu simplement être imputés à leur volonté d'être consistants dans leurs réponses durant toute l'étude.

Une fois la tâche conçue, nous avons souhaité vérifier son efficacité de deux manières. Nous avons tout d'abord voulu vérifier que le concept de loyauté était davantage accessible à l'issue de la tâche. Nous avons aussi souhaité en parallèle étudier dans quelle mesure l'amorçage de la loyauté faisait temporairement varier le niveau d'adhésion des individus à ce principe.

Etude 3a – Accessibilité

L'objectif de cette étude était de vérifier que la lecture d'une série d'items en lien avec l'idée de loyauté augmentait l'accessibilité du concept de loyauté. Pour ce faire, deux versions de la tâche d'amorçage ont été utilisées : une version liée à la loyauté et une version liée à la télévision, servant de condition contrôle. Nous nous attendions à ce que les mots relatifs au concept de loyauté soient davantage accessibles pour les participants de la condition loyauté que pour les participants de la condition contrôle.

Méthode

Participants

Au total, 84 étudiants francophones ont été recrutés au sein de la bibliothèque de Droit de la Faculté Jean Monnet de l'Université Paris Sud (45 femmes, 37 hommes ; âge moyen = 19.98, $ET = 1.62$).

Procédure

L'ensemble de l'étude était sous forme papier/crayon. La passation était collective, les participants restaient à leur place pendant la durée de la passation, il leur était demandé de répondre de façon individuelle, sans échanger avec leurs voisins de table. Il était expliqué aux participants qu'ils allaient participer à deux courtes études menées par des chercheurs du Laboratoire de Psychologie Sociale de l'Université Paris Descartes s'étant réunis pour l'occasion. Il leur était demandé de répondre dans l'ordre aux différents questionnaires et ils étaient informés que la durée moyenne de la passation s'élevait à 5-10 minutes environ³⁶. Avant de commencer, les participants signaient un premier consentement. Ils réalisaient ensuite la tâche d'amorçage puis ils complétaient une série de « mots à trous » visant à évaluer le niveau d'accessibilité du concept de loyauté (Koopman, Howe, Johnson, Tan, & Chang, 2013 ; Uhlmann et al., 2012). Pour terminer, l'expérimentateur exposait aux participants les objectifs et les hypothèses de l'étude puis il leur faisait remplir un deuxième consentement afin d'autoriser l'utilisation de leurs résultats dans des communications et publications scientifiques.

Matériel

Tâche d'amorçage. Les participants devaient évaluer la clarté de la formulation d'une série de 17 items portant soit sur la loyauté (e.g., « *Les gens qui m'entourent peuvent compter sur mon aide quoi qu'il arrive.* » ; « *Faire partie d'un groupe c'est savoir qu'on peut*

³⁶ Correspond à la durée réelle moyenne de l'étude.

compter les uns sur les autres »; voir Annexe 10) soit sur la télévision (e.g., « *Je peux facilement me passer de la télévision pendant une semaine* »; « *Regarder les émissions d'information permet de mieux décrypter l'actualité* »; voir Annexe 10)³⁷. Les participants étaient aléatoirement répartis dans les deux conditions. Ils répondaient à l'aide d'une échelle en 6 points (0 = *pas du tout clair, trop ambigu*; 5 = *parfaitement clair*).

Mesure du niveau d'accessibilité du concept de loyauté. Il était demandé aux participants de compléter le plus rapidement possible une liste de 22 mots à trous afin de former chaque fois un mot de la langue française (voir Annexe 11). Un exemple était présenté aux participants sous la consigne. Il était aussi précisé que si aucun mot ne leur venait spontanément en tête, ils devaient passer au mot suivant et ne pas y revenir plus tard. L'intérêt de cette tâche était donc de capter le mot le plus directement accessible en mémoire (Uhlmann et al., 2012).

Parmi les 22 mots à trous, 12 pouvaient être complétés par un mot lié à la loyauté ou par un autre mot non lié à la loyauté (e.g., DE_OUEMENT => DEVOUEMENT ou DENOUEMENT; LOY_ _ => LOYAL ou LOYER). Les mots liés à la loyauté ont été sélectionnés à partir du Moral Foundations Dictionary (Graham et al., 2009) ainsi que des définitions du principe de loyauté présentes dans la littérature (Graham et al., 2010; Haidt & Joseph, 2004; Haidt et al., 2007). Les autres mots à trous ne pouvaient être complétés que par un seul mot non lié à la loyauté. De plus, parmi les 22 mots, 6 mots devaient être complétés par une seule lettre, 14 mots par deux lettres et 2 mots par trois lettres³⁸. Nous avons évidemment veillé à ce qu'aucun des mots n'apparaissait déjà au sein de la tâche d'amorçage.

Une fois cette tâche terminée, c'est-à-dire lorsque les participants avaient complété ou essayé de compléter tous les mots à trous, ils remplissaient un questionnaire sociodémographique (âge, genre, langue, études) incluant deux questions nous permettant de vérifier s'ils avaient correctement suivis les consignes: « *Avez-vous dû réfléchir longuement avant de trouver certains mots?* »; « *Etes-vous revenu(e) sur certains mots après avoir terminé la tâche?* ». Si les participants répondaient par l'affirmative à ces

³⁷ Afin de pouvoir imputer les effets de la tâche à l'amorçage de la loyauté et non simplement à l'amorçage du concept de groupe, nous avons intégré l'idée de groupe au sein de plusieurs items de la condition contrôle (e.g., « *Je préfère concevoir la télévision comme une activité à faire en groupe* »).

³⁸ Cette répartition s'est imposée à nous principalement car la langue française offre peu de possibilités pour élaborer de tels mots à trou à deux solutions.

questions, il leur était demandé de préciser les mots concernés afin de pouvoir par la suite prendre en compte ce facteur dans l'analyse des réponses.

Résultats

Nous avons réalisé une ANOVA 2 (amorçage) x 2 (genre) sur le nombre de mots à trous complétés par un mot lié à la loyauté. Les résultats indiquent que les participants de la condition loyauté trouvent significativement plus de mots liés à la loyauté que les participants de la condition télévision, $F(1, 78) = 6.46, p = .013, PRE = .08$ ($M_{loy} = 6.00, ET = 1.90$ vs. $M_{tv} = 5.08, ET = 1.64$). De plus, les femmes forment plus de mots liés à la loyauté que les hommes, $F(1, 78) = 10.04, p = .002, PRE = .11$ ($M_{femmes} = 6.07, ET = 1.68$ vs. $M_{hommes} = 4.92, ET = 1.81$).

Discussion

L'objectif de cette étude était de vérifier que le fait de lire une série d'items en lien avec le concept de loyauté entraînait une augmentation de l'accessibilité de ce concept en mémoire. Les résultats obtenus vont dans le sens attendus. La tâche d'amorçage développée ici permet donc bien d'augmenter l'accessibilité du concept de loyauté. Nous pouvons ainsi considérer la tâche développée ici comme étant valide. Elle pourra de ce fait être utilisée afin d'étudier les effets de l'amorçage de la loyauté sur les tendances punitives à l'égard d'un individu déloyal.

Etude 3b - Adhésion

Nous avons ensuite voulu tester dans quelle mesure la tâche d'induction du principe de loyauté entraînaient une augmentation de l'importance accordée à ce principe. Bien que nous soyons conscient que rendre plus accessible un concept ne veut pas nécessairement dire augmenter l'importance que l'individu y attache, il nous a néanmoins semblé intéressant d'étudier les effets de notre tâche d'amorçage sur cet aspect.

Méthode

Participants

Nous avons interrogé 94 étudiants francophones au sein des bibliothèques scientifiques de l'Université Pierre et Marie Curie (56 femmes, 38 hommes ; âge moyen = 19.99, $ET = 1.75$).

Procédure

La passation était collective, les participants restaient à leur place pendant la durée de la passation, il leur était demandé de répondre de façon individuelle, sans échanger avec leurs voisins de table. Après leur avoir fait remplir un premier consentement, on leur distribuait un livret regroupant la totalité du matériel de l'étude. Sur la première page du livret il était expliqué aux participants qu'ils allaient prendre part à 3 petites études menées par des chercheurs du Laboratoire de Psychologie Sociale de l'Université Paris Descartes s'étant réunis pour l'occasion. Il leur était demandé de répondre dans l'ordre aux différents questionnaires et ils étaient informés que la durée moyenne de passation s'élevait à 15 minutes environ³⁹.

Les participants commençaient par remplir la tâche d'amorçage, puis ils réalisaient le Bells Test (Gauthier, Dehaut, & Joanette, 1989), une tâche d'exploration visuelle servant ici de tâche distractive afin d'empêcher les participants de faire le lien entre l'amorçage et la mesure de l'adhésion aux principes moraux. Enfin, les participants répondaient au Moral Foundations Questionnaire (Graham et al., 2011) ainsi qu'à une tâche de classement de valeurs (Maio, Pakizeh, et al., 2009) afin de mesurer leur système moral. L'étude se terminait avec un débriefing des participants qui remplissaient ensuite un deuxième consentement afin d'autoriser l'utilisation anonyme de leurs résultats dans des communications et publications scientifiques.

³⁹ Correspond à la durée réelle moyenne de l'étude.

Matériel

Tâche d'amorçage. La tâche était identique à celle utilisée dans l'Etude 3a. Les participants devaient évaluer la clarté de la formulation d'une série de 17 items portant soit sur la loyauté soit sur la télévision (voir Annexe 10). Les participants étaient répartis de façon aléatoire dans l'une des deux conditions. Ils répondaient à l'aide d'une échelle en 6 points (0 = *pas du tout clair, trop ambigu* ; 5 = *parfaitement clair*).

Bells Test (Gauthier et al., 1989). Classiquement utilisée dans la détection des négligences spatiale, cette tâche était présentée comme une tâche d'exploration attentionnelle. Les participants devaient repérer et entourer 35 dessins de cloches parmi tout un ensemble de petits dessins représentant différents objets éparpillés sur la feuille (voir Annexe 12)⁴⁰.

Moral Foundations Questionnaire (Graham et al., 2011). Ce questionnaire permet d'évaluer l'importance accordée à cinq principes moraux parmi lesquels figure la loyauté. Les participants devaient d'abord évaluer la pertinence, dans le cadre du jugement moral, d'une série de 16 critères, à l'aide d'une échelle en 6 points (0 = *pas du tout pertinent* ; 5 = *extrêmement pertinent*). Ils indiquaient ensuite sur le même type d'échelle dans qu'elle mesure ils étaient d'accord avec une série de 16 affirmations relatives aux cinq principes moraux (0 = *fortement en désaccord* ; 5 = *fortement d'accord*). Un score d'adhésion est calculé pour chacun des cinq principes moraux évalués.

Classement de valeurs morales (Maio, Pakizeh, et al., 2009). Les participants devaient classer 15 valeurs morales (3 valeurs par principe, voir Annexe 13) selon l'importance qu'ils leur accordaient dans leur vie. Selon Rokeach et Ball-Rokeach (1989), forcer les participants à hiérarchiser les valeurs entre elles permettrait de davantage les différencier.

Pour terminer, les participants remplissaient un questionnaire sociodémographique (âge, genre, langue, études).

⁴⁰ Nous avons choisi de retirer les dessins de pistolet figurant dans la version originale de la tâche afin d'éviter tout effet lié à leur simple présence (Berkowitz & Lepage, 1967).

Résultats

Nous avons réalisé une ANOVA 2 (amorçage) x 2 (genre) sur les cinq scores du MFQ ainsi que sur le rang moyen des valeurs de chaque principe. Au vu des résultats, on constate que l'induction du principe de loyauté n'a entraîné aucune différence concernant le degré d'importance accordé par les participants au principe de loyauté ni même aux autres principes et ce, sur les deux types de mesure (tous les $p_s > .05$). Par ailleurs, on constate plusieurs effets liés au genre sur les scores du MFQ. Les femmes semblent accorder davantage d'importance que les hommes aux principes de non-nuisance, $F(1, 90) = 4.26$, $p = .042$, $PRE = .05$ ($M_{femmes} = 3.53$, $ET = .65$ vs. $M_{hommes} = 3.22$, $ET = .77$) et d'autorité, $F(1, 90) = 5.02$, $p = .028$, $PRE = .05$ ($M_{femmes} = 2.89$, $ET = .80$ vs. $M_{hommes} = 2.48$, $ET = .93$).

Discussion

Cette étude avait pour objectif d'explorer dans quelle mesure le fait de rendre plus accessible le concept de loyauté entraînait une modification de l'importance lui étant accordée, à travers le score du MFQ ainsi que son rang d'importance par rapport à d'autres valeurs morales. Les résultats ne mettent en évidence aucun effet de la sorte. Néanmoins, ils n'invalident en rien la validité de la tâche d'amorçage. En effet, comme expliqué précédemment, amorcer un concept n'est pas nécessairement censé provoquer une augmentation de l'adhésion à ce concept. Il est aussi possible que les effets d'amorçage se soient estompés durant la tâche de distraction. Les résultats obtenus tendent aussi à confirmer la stabilité de la mesure qu'offre le MFQ. Enfin, cette étude nous a aussi permis de répliquer certaines différences en fonction du genre observées auparavant dans l'Etude 1 ainsi que dans l'étude de Graham et al. (2011) présentant la validation de la version originale du MFQ.

Etude 4

Effet de l'amorçage de la loyauté sur le jugement punitif à l'égard d'une personne déloyale en situation réelle

L'objectif de cette étude était de tester les effets de l'amorçage de la loyauté sur les réactions punitives à l'égard de l'auteur d'un acte déloyal. Nous nous attendions à ce que les individus pour lesquels le concept de loyauté a été rendu plus accessible soient davantage enclins à sanctionner une personne déloyale vis-à-vis de son groupe sans pour autant qu'ils aient eux-mêmes souffert de son manque de loyauté. Nous avons souhaité mettre à l'épreuve cette hypothèse dans des conditions écologiques de sorte à ce que les réactions punitives mesurées correspondent au maximum à ce qui peut être observé dans la réalité. Pour ce faire, nous avons ainsi conçu une procédure expérimentale au sein de laquelle les participants pensaient réagir à de vrais événements. Nous avons eu l'idée de créer un tract provenant d'une association sportive étudiante dans lequel était décrit le comportement déloyal d'un de ses représentants et à la fin duquel il était demandé aux participants de s'exprimer à travers différentes questions au sujet de la sanction qui devrait être appliquée. Ainsi, tout a été fait pour que les participants répondent aux différentes mesures de la sanction en pensant réellement peser sur le traitement réservé à une personne.

Méthode

Participants

Nous avons recrutés 99 participants francophones (49 femmes, 48 hommes ; âge moyen = 22) au sein de la bibliothèque de l'Université Paris Diderot. Parmi ces participants, 46 étaient étudiants de l'Université Paris Diderot. Les 54 autres participants appartenaient à d'autres universités parisiennes. Nous inclurons donc l'appartenance universitaire en tant que variable indépendante dans l'analyse des résultats.

Procédure

Les passations se sont déroulées sur une journée au sein de la Bibliothèque des Grands Moulins de l'Université Paris Diderot. Plusieurs tables en lignes et sans vis-à-vis avaient été réservées dans un secteur calme et isolé de la bibliothèque de sorte à ce que plusieurs personnes puissent participer en même temps sans être distraites par les autres participants ou par les usagers de la bibliothèque. Deux personnes étaient chargées de recruter les participants et de les accompagner sur le lieu de la passation ou l'expérimentateur les accueillait. La totalité du matériel était sous forme papier/crayon. Les participants commençaient par compléter la tâche d'amorçage. Ils lisaient ensuite le tract et répondaient aux questions y figurant. Après avoir glissé le tract dans une enveloppe, ils répondaient au MFQ (Graham et al., 2011). Nous avons inclus cette mesure du système moral afin d'examiner les différences entre les deux conditions expérimentales sur le score de loyauté ainsi que les liens entre ce score et le niveau de sanction choisi par les participants. A la fin de l'étude chaque participant était redirigé vers une table à l'écart où l'attendait une personne chargée d'évaluer leur degré de suspicion, de les informer du caractère factice et fabriqué du tract et des événements y étant décrits, de leur expliquer les objectifs et les hypothèses de l'étude et de répondre à toutes leurs questions. A l'issue du débriefing, les participants remplissaient et signaient un consentement concernant l'utilisation des résultats ainsi qu'une clause de confidentialité dans laquelle il leur était demandé de ne pas parler ni du contenu ni des objectifs de l'étude afin de ne pas compromettre son bon déroulement.

Matériel

Tâche d'amorçage. Les participants devaient évaluer la clarté de la formulation d'une série de 17 items ayant trait soit à la loyauté soit à la télévision (condition contrôle). Les participants étaient répartis de façon aléatoire dans les deux conditions. Ils répondaient à l'aide d'une échelle en 6 points (0 = *pas du tout clair, trop ambigu* ; 5 = *parfaitement clair*).

Mesure des réactions à l'égard d'un acte déloyal. L'expérimentateur expliquait aux participants qu'il profitait de leur présence pour leur distribuer un tract que l'Association

Sportive de Paris Diderot⁴¹ souhaitait diffuser (voir Annexe 14). Ce tract, de format A5, était intitulé « *Lettre d'information de l'Association Sportive Paris 7 à destination des étudiants* ». Figurait en haut du tract à côté du titre, le logo de l'AS Paris 7. La première partie du tract était composée du texte ci-dessous :

Bonjour,

Nous avons appris avec stupéfaction la semaine dernière que A.N., un membre étudiant élu au sein du Bureau de l'Association Sportive de Paris 7 a diffusé des informations mensongères auprès de la Direction de l'Université concernant de prétendues pratiques frauduleuses dans la gestion de la trésorerie au sein de l'association.

Nous profitons de cette lettre pour vous rassurer et vous informer que les accusations de cette personne sont sans fondement. Il semblerait qu'elle ait véhiculé ces informations dans le but de diminuer les aides versées par l'université à l'AS Paris 7 au profit d'une autre association (AEFM).

Face au caractère inédit de la situation, et étant donné que l'association appartient avant tout aux étudiants, nous avons choisi de consulter massivement les étudiants afin de décider des démarches que nous allons entreprendre vis-à-vis de ce membre élu de l'AS Paris 7. C'est pourquoi nous vous demandons de répondre à quelques questions présentées ci-dessous.

Les événements décrits ci-dessus ont été inventés de sorte à ce qu'ils correspondent à un cas typique de trahison. En effet, on attend normalement d'un membre élu du bureau d'une association qu'il se batte pour défendre les intérêts de celle-ci et qu'il se comporte de façon loyale et fidèle vis-à-vis de ses membres. Or ici, l'individu incriminé fait tout le contraire, puisqu'il cherche à nuire à l'image et aux intérêts de l'association à l'égard de laquelle il est censé se montrer loyal.

Au-dessous du texte figuraient plusieurs questions occupant la deuxième partie du tract. On évaluait d'abord le jugement de la gravité de l'acte en demandant aux participants dans quelle mesure ils considéraient les faits décrits comme étant graves. Ils répondaient en inscrivant une croix sur une échelle non graduée de 7cm allant de « *pas du tout grave* » à « *extrêmement grave* ». Le jugement punitif était ensuite mesuré en demandant aux participant d'indiquer, sur le même type d'échelle, dans quelle mesure le représentant de

⁴¹ Cette association existant vraiment, nous avons au préalable demandé et obtenu l'autorisation d'utiliser son nom et son logo auprès de M. Jeanblanc, président de l'association, après lui avoir exposé le matériel, la procédure et les objectifs de l'étude.

l'association méritait d'être sanctionné (« *pas du tout de sanction* » - « *très lourde sanction* »). Puis, afin d'évaluer de façon plus spécifique les intentions punitives, les participants étaient amenés à dire si oui ou non ils opteraient pour différentes solutions pour punir ou non l'auteur des faits (e.g., « *Je signalerais cette personne aux autres associations étudiantes de l'université* » ; « *J'exclurais cette personne de l'AS Paris 7* » ; voir Annexe 14). A la fin du tract, il était proposé aux participants de laisser leur adresse électronique afin d'être consultés personnellement par l'association à propos de la situation. On évaluait ainsi dans quelle mesure les participants étaient prêts à s'impliquer davantage personnellement. Après avoir lu et répondu aux questions du tract, les participants le plaçaient eux même dans une enveloppe mise à leur disposition sur laquelle était inscrit le nom de l'association.

Moral Foundations Questionnaire (Graham et al., 2011). Ce questionnaire offre une mesure du système moral à travers cinq principes moraux parmi lesquels figure la loyauté. Un score d'adhésion de 0 à 5 est calculé pour chacun des cinq principes moraux évalués.

Pour terminer, les participants remplissaient un questionnaire sociodémographique (âge, genre, langue, études) au sein duquel ils indiquaient s'ils étaient étudiants de l'Université Paris Diderot et s'ils pratiquaient un sport via l'AS Paris 7.

Résultats

Jugement punitif et jugement de la gravité de l'acte

Les scores des échelles de jugement de la gravité et de jugement punitif (0-7) ont été calculés en mesurant la distance en centimètre entre l'extrémité gauche de l'échelle et la croix laissée par le participant. Nous avons conduit une ANOVA 2 (amorçage) x 2 (appartenance universitaire)⁴² avec ces variables en inter-sujets sur ces deux scores. Cette analyse nous a permis de constater un effet principal de l'amorçage du principe de loyauté sur le jugement punitif, $F(1, 90) = 6.12, p = .015, PRE = .06$. Contrairement à nos attentes, les participants de la condition loyauté considèrent que le représentant déloyal de l'association mérite d'être sanctionné moins sévèrement que les participants de la condition contrôle

⁴² N'ayant pas observé d'effet du genre, nous avons retiré cette variable de l'analyse afin d'en augmenter la puissance.

($M_{\text{loyauté}} = 3.75$, $ET = 1.51$ vs. $M_{\text{télévision}} = 4.42$, $ET = 1.37$). Aucune différence significative ne ressort entre les deux groupes concernant le jugement de la gravité de l'acte, $p = .34$ ($M_{\text{loyauté}} = 4.87$, $ET = 1.51$ vs. $M_{\text{télévision}} = 5.14$, $ET = 1.37$).

Choix des sanctions

Concernant les propositions de sanctions concrètes, nous avons recodé les réponses en considérant les sanctions proposées sur une échelle de la sévérité allant de 0 = « *Je ne ferais rien* » à 5 = « *Je porterais plainte contre cette personne* ». Nous avons chaque fois retenu le score de la sanction la plus sévère cochée par les participants. Puis nous avons réalisé la même ANOVA 2 (amorçage) x 2 (appartenance universitaire) sur ce nouveau score de sévérité du choix de sanction. Au vu des résultats, les participants pour lesquels le principe de loyauté a été amorcé choisissent des sanctions moins sévères que les participants de la condition contrôle, $t(87) = -2.59$, $p = .011$, $PRE = .07$ ($M_{\text{loyauté}} = 3.34$, $ET = 1.24$ vs. $M_{\text{télévision}} = 3.89$, $ET = .87$). Etant donné que les participants avaient la possibilité de choisir plusieurs sanctions, nous avons aussi réalisé l'analyse sur le nombre de sanctions sélectionnées (0 à 5). Là encore nous constatons que les participants de la condition loyauté sélectionnent moins de sanctions que les participants de la condition télévision, $t(92) = -2.59$, $p = .011$, $PRE = .07$ ($M_{\text{loyauté}} = 2.56$, $ET = 1.22$ vs. $M_{\text{télévision}} = 3.17$, $ET = 1.14$). Afin d'étudier si certaines sanctions sont plus sensibles que d'autres aux effets de l'amorçage, nous avons réalisé une régression logistique sur le choix des participants pour chaque proposition de sanction avec comme prédicteurs la condition d'amorçage ainsi que l'université d'appartenance. Aucun effet d'amorçage ne ressort de cette analyse. Nous observons néanmoins un effet principal de l'appartenance universitaire sur le choix d'exclure l'individu de l'association, $B = 1.22$, $p = .013$, $Exp(B) = 3.38$. La proportion de participants qui ont choisi d'exclure l'individu de l'association est significativement plus importante chez les étudiants de l'Université Paris Diderot (70.73 %) que chez les autres (46.81%).

Trop peu de participants ayant laissé leur adresse mail à la fin du tract ($n = 13$), nous n'avons pas pu réaliser d'analyse sur cette variable dépendante.

Système moral (niveau d'adhésion aux principes moraux)

Nous avons réalisé une ANOVA 2 (amorçage) x 2 (genre)⁴³ sur les scores du MFQ. Aucun effet de l'amorçage de la loyauté sur l'adhésion aux différents principes moraux ne ressort de cette analyse. Les seuls effets observés concernent les différences de genre (voir Annexe 15). Mis à part la loyauté ($p = .399$), les principes moraux semblent être davantage valorisés par les femmes que par les hommes (tous les $p_s < .05$). Nous avons aussi calculé les corrélations entre les scores du MFQ et les deux scores de sévérité de la punition mesurés dans l'étude (échelle non-graduée et choix des sanctions). Le jugement punitif évalué via l'échelle non-graduée corrèle positivement avec l'importance accordée à la loyauté ($r = .23$, $p = .027$) ainsi qu'à l'autorité ($r = .21$, $p = .044$). La sévérité du choix de sanction corrèle positivement avec le niveau d'adhésion à la loyauté ($r = .22$, $p = .034$).

Discussion

Cette étude avait pour objectif de tester dans des conditions écologiques les effets de l'amorçage de la loyauté sur les réactions punitives à l'égard d'une personne ayant agi de façon déloyale. Nous nous attendions à ce que les participants pour lesquels la valeur de loyauté était plus accessible souhaitent sanctionner davantage et de façon plus sévère l'étudiant ayant trahi l'association dont il était censé représenter et défendre les intérêts. Dans l'ensemble, les résultats obtenus vont dans le sens inverse de notre hypothèse. En effet, l'amorçage du principe de loyauté semble avoir rendu les participants moins sévères ou plus laxistes à l'égard de l'individu déloyal. Ces résultats sont sans équivoque, l'effet de l'amorçage ressort de façon systématique sur les différentes mesures de la punition (jugement punitif et choix de sanctions). Notons d'ailleurs que ces effets n'apparaissent pas sur le jugement de la gravité de l'acte.

Plusieurs raisons peuvent être invoquées pour expliquer ces résultats. Il pourrait tout d'abord être suggéré qu'ils soient dus à un effet de réactance lié à la prise de conscience par les participants de la tentative d'amorçage et des réels objectifs de l'étude. Cette explication ne semble néanmoins pas convenir car au cours des débriefings réalisés à la fin de chaque

⁴³ N'ayant pas observé d'effet de l'appartenance universitaire, nous avons retiré cette variable de l'analyse afin d'en augmenter la puissance.

passation, aucun participant n'a su mettre en relation la tâche de mesure de la clarté des items avec le tract de l'AS P7 ni douté de la véracité de celui-ci.

Une autre possibilité pourrait être que l'amorçage de la loyauté ait aussi rendue plus saillante chez les participant leur appartenance au groupe des étudiants et suscité davantage de laxisme à l'égard du représentant de l'association, lui aussi étudiant. Certaines études montrent en effet que la proximité sociale avec le transgresseur entraîne une augmentation de l'empathie ainsi qu'une baisse de la sévérité du jugement moral et punitif (Lieberman & Linke, 2007 ; Linke, 2012 ; Smetana, 2005). Cependant, les résultats observés ici tendent à associer la proximité sociale à une plus grande sévérité de la sanction (effet « brebis-galleuse » ; Marques, Yzerbyt, & Leyens, 1988). En effet, les étudiants de Paris Diderot, davantage impliqués personnellement vis-à-vis des événements, semblent être davantage enclins à vouloir exclure l'individu de l'association. De plus, rappelons que nous avons veillé à inclure des mots relatifs au groupe dans les items de la condition contrôle afin justement de ne pas pouvoir imputer les résultats à la simple activation du concept de groupe ou de l'appartenance groupale.

On peut aussi pointer le rôle du matériel et des événements décrits au sein du tract. Il est en effet possible que l'acte du représentant de l'association n'ait pas été suffisamment perçu comme étant déloyal. En effet, l'acte en question mêle à la fois un mensonge et une trahison. Il se peut que cette double transgression ait entraîné une lecture différente des événements. De plus, il est aussi possible que le représentant de l'association ait été perçu comme faisant preuve de loyauté vis-à-vis de l'autre association qu'il cherchait à favoriser au dépend de l'association sportive. Nous n'avons cependant pas suffisamment d'éléments à disposition concernant la perception des événements décrits dans le tract pour statuer précisément sur ces éléments d'explication. Par ailleurs, il est important de souligner que le niveau de sévérité de la punition est positivement corrélé avec l'importance accordée à la loyauté.

Pour terminer, on peut aussi imaginer que la diminution des intentions punitives soit due à une activation plus large de traits ou de concepts positifs (e.g., prosocialité, altruisme, bonheur) liée à la richesse sémantique du contenu de la tâche. En effet, en utilisant une série de phrases et donc un nombre important de mots différents on augmente aussi le risque de ne pas amorcer uniquement le concept visé. De plus, il est possible qu'en amorçant des concepts positifs, la tâche d'amorçage de la loyauté ait aussi entraîné le

ressenti d'affects positifs par les participants et diminué le sentiment de colère pouvant être évoqué par les événements décrits dans le tract. Néanmoins aucune mesure de l'état affectif n'ayant été réalisée, cette proposition demeure à l'état de supposition.

En conclusion, cette étude a été l'occasion de mettre en lumière plusieurs limites liées aussi bien à la technique d'amorçage qu'à la mesure du jugement punitif utilisée. Afin de palier à ce problèmes, il nous faudra dans les prochaines études opter tout d'abord pour une tâche d'amorçage davantage restreinte sur le plan sémantique, de manière à ce que l'amorçage soit plus ciblé et centré sur la valeur amorcée. Il sera aussi important de mettre en place une procédure permettant de tester de façon plus claire l'effet de l'amorçage d'une valeur sur les tendances punitives à l'égard de la transgression de cette valeur en particulier. Une solution serait de reprendre les dilemmes moraux utilisés avec succès au sein des Etudes 2a et 2b pour mettre en évidence l'impact spécifique de l'adhésion aux principes de loyauté, d'équité et de respect de l'autorité.

Etude 5

Effet de l'amorçage de la loyauté et de la justice sur le jugement punitif dans le cadre de dilemmes moraux

L'objectif de cette étude était de mettre en évidence de façon plus claire l'effet de l'amorçage d'une valeur morale sur les intentions punitives à l'égard d'un individu la transgressant. Suite à l'examen des résultats de l'étude précédente ainsi que de ses limites, il nous a semblé pertinent de tester cet effet en réutilisant et en adaptant la procédure mise en place dans l'Etude 2b. L'utilisation de dilemmes moraux mettant en scène le respect d'une valeur aux dépens d'une autre est apparue adaptée à la mise en évidence des effets spécifiques et opposés de l'adhésion à différents grands principes moraux. Il a par ailleurs été démontré que les individus sont plus enclins à s'appuyer sur les structures de connaissance les plus accessibles sur le moment lorsque la situation est équivoque et donne lieu à un sentiment d'incertitude (Broeders et al., 2011 ; Herr, Sherman, & Fazio, 1983 ; Kay, Wheeler, Bargh, & Ross, 2004). Cette procédure est donc selon nous parfaitement adaptée à l'étude des effets spécifiques de l'amorçage d'une valeur. Ce matériel a par ailleurs déjà fait ses preuves concernant notamment la perception du caractère loyal ou déloyal de l'acte qu'il met en scène, contrairement au tract utilisé dans l'Etude 4. Nous avons donc repris la même vignette et les mêmes items que dans l'Etude 2b en remplaçant la mesure de l'adhésion aux valeurs morales (MFQ) par une tâche d'amorçage moral. Etant donné que la situation décrite dans les deux versions de la vignette oppose chaque fois la loyauté à la justice, nous avons choisi d'amorcer ces deux valeurs afin de comparer leurs effets qui devraient donc aussi s'opposer. Ainsi, nous nous attendions à ce que les participants amorcés avec l'une de ces deux valeurs morales désirent davantage sanctionner le protagoniste ayant transgressé cette valeur et récompenser celui l'ayant respectée.

Par ailleurs, nous avons aussi choisi de modifier la façon d'amorcer les valeurs, afin de pallier aux limites liées à la tâche utilisée dans l'Etude 4 et ayant conduit à une diminution de la sanction. Nous avons notamment pointé la richesse sémantique de ses items ayant

pu entraîner une propagation de l'activation à d'autres concepts ainsi que leur valence positive ayant pu s'accompagner d'un état affectif plus positif. Afin d'éviter que cela ne se reproduise, nous avons repris la tâche développée par Hertel et Fiedler (1994, 1998) et utilisée pour amorcer les valeurs de loyauté et de justice par Hertel et Kerr (2001). Selon ces auteurs, le meilleur moyen d'amorcer une valeur est d'utiliser à la fois des mots positifs reflétant le respect de la valeur et des mots négatifs reflétant sa transgression. De cette manière, la valeur est amorcée à travers ses aspects à la fois prescriptif et proscriptif (Janoff-Bulman et al., 2009). Cette nouvelle procédure d'amorçage, faisant intervenir un contenu sémantique plus spécifique et de valence aussi bien positive que négative, permettra selon nous de rendre plus accessibles les concepts de justice et de loyauté de manière plus précise et plus efficace que la tâche utilisée dans l'Etude 4.

Etude 5a

Méthode

Participants

Au total, 186 étudiants se sont portés volontaires pour participer à l'étude (135 femmes, 51 hommes ; âge moyen = 20.15, $ET = 4.22$), tous en première et deuxième année de psychologie et en sciences sociales de l'Université Paris Descartes et tous francophones.

Procédure

Les passations étaient individuelles et avaient lieu dans des boxes expérimentaux du Laboratoire de Psychologie Sociale, au sein de l'Institut de Psychologie. La totalité de l'étude se déroulait sur ordinateur. L'ensemble des tâches était regroupé au sein d'un questionnaire en ligne via Qualtrics. Cela nous a permis de conserver à l'identique la partie du matériel commune à l'Etude 2b.

L'expérimentateur faisait asseoir chaque participant devant un ordinateur portable sur lequel se déroulait l'ensemble de l'expérience. Il expliquait alors le déroulement de l'expérience et informait le participant que celui-ci allait participer à trois petites études

différentes réunies pour des raisons pratiques au sein d'une passation de 15 minutes⁴⁴, sans en préciser la nature. Après avoir répondu aux éventuelles questions du participant, l'expérimentateur lui faisait remplir et signer un consentement dans lequel il était notamment rappelé le caractère anonyme de ses réponses. Enfin, l'expérimentateur lançait l'expérience et quittait la pièce. L'étude était divisée en trois parties : tâche d'amorçage, tâche distractive⁴⁵ et mesure des réactions à l'égard du dilemme moral. Une fois l'étude terminée, l'expérimentateur réalisait un débriefing dans lequel il informait le participant des réels objectifs et des hypothèses de l'étude.

Matériel

Tâche d'amorçage (Hertel & Kerr, 2001). Les participants avaient trois minutes pour mémoriser 30 mots répartis de façon aléatoire sous la forme d'un nuage de mot (voir Annexe 16). Parmi les 30 mots, 10 étaient en lien avec la valeur amorcée (5 positifs, 5 négatifs), 10 étaient en lien avec la géométrie et 10 étaient des mots neutres qui ne pouvaient être catégorisés. Les participants étaient répartis de façon aléatoire dans trois conditions : loyauté, justice et contrôle (couleurs). Selon la condition, les participants étaient donc amenés à mémoriser 10 mots liés à la loyauté (e.g., « *fidèle* », « *déloyal* »), 10 mots liés à la justice (e.g., « *équité* », « *discrimination* ») ou 10 noms de couleurs (e.g., « *magenta* », « *beige* »). Parmi les mots liés à la loyauté et à la justice figuraient chaque fois 5 mots relatifs au respect de la valeur et 5 mots relatifs à sa transgression⁴⁶. La tâche était présentée comme visant à mieux comprendre les processus d'apprentissage. Les participants étaient informés qu'ils seraient amenés à rappeler le maximum de mots à la fin de l'étude. Il leur était aussi que certains mots pouvaient être classés en deux catégories afin de faciliter leur mémorisation.

⁴⁴ Correspond à la durée réelle moyenne de l'étude.

⁴⁵ Nous avons fait le choix de conserver une courte tâche distractive afin d'éviter que les participants ne soient trop suspicieux et ne fassent le lien entre les mots à mémoriser et la situation décrite dans la vignette.

⁴⁶ Ces mots ont été sélectionnés suite à un prétest (N = 32) parmi une large liste de mots tirés en partie du Moral Foundations Dictionary (Graham et al., 2009). Les participants devaient les classer dans les catégories suivantes : loyauté, déloyauté, justice, injustice, aucune catégorie puis évaluer leur valence sur une échelle en 7 points (-3 = *très négatif*, 0 = *neutre*, 3 = *très positif*).

Tâche distractive. Les participants devaient réaliser une série de 6 rotations mentales faciles (cf. Etude 2)⁴⁷. La consigne était de retrouver chaque fois parmi 4 figures, celle qui était identique à la figure étalon ayant subi une rotation (durée moyenne de passation = 1min 30sec).

Mesure des réactions à l'égard d'un dilemme moral. Cette partie était identique à la mesure utilisée dans l'Etude 2b. Les participants devaient tout d'abord lire une vignette dans laquelle un individu recherché par la police pour délit de fuite vient demander à un ami de l'héberger et de le cacher de la police. Les participants, répartis de façon aléatoire, lisaient l'une des deux versions de la vignette dans laquelle le protagoniste accepte ou refuse d'héberger son ami à qui il avait promis de toujours le soutenir et l'aider quels que soient les événements de la vie (voir Annexe 7 & Tableau 8, p95). Pour les participants de genre féminin, les protagonistes de la vignette étaient des jeunes femmes et pour les participants de genre masculin, les protagonistes étaient des jeunes hommes (les participants indiquaient leur genre et leur âge au début de l'étude).

On commençait par mesurer le jugement punitif : les participants indiquaient dans quelle mesure le protagoniste mériterait d'être récompensé/sanctionné d'une manière ou d'une autre sur une échelle bipolaire non-graduée avec à une extrémité « *Elle/Il mériterait d'être récompensé(e)* » (codée 3) et de l'autre « *Elle/Il mériterait d'être sanctionné(e)* » (codée -3). Le curseur était initialement placé au milieu de la ligne et les participants avaient pour consigne de le placer où ils le souhaitaient pour répondre.

On leur demandait ensuite de s'imaginer connaître le protagoniste principal et apprendre la réaction qu'il avait eu à l'égard de son ami. Afin de mesurer de façon plus spécifique les intentions punitives, quatre échelles bipolaires non graduées (codées 3 /-3) étaient présentées, opposant à chaque fois un comportement positif à un comportement négatif (e.g., « *Je lui ferais savoir qu'il peut toujours compter sur moi s'il a besoin d'aide* » vs. « *Je lui ferais savoir qu'il ne faut plus qu'il compte sur moi s'il a besoin d'aide* » ; voir Annexe 8). Pour chaque échelle les participants indiquaient dans quelle mesure ils réagiraient de la sorte envers le protagoniste.

⁴⁷ Nous avons réduit de moitié le nombre de rotation mentale par rapport à l'Etude 2, afin de ne pas risquer de voir disparaître les effets de l'amorçage durant cette tâche.

Puis, toujours à l'aide d'échelles non-graduées, on mesurait leur attitude à l'égard de la décision du protagoniste en leur demandant dans quelle mesure ils l'approuvaient (« *je n'approuve pas du tout* » vs. « *j'approuve tout à fait* »). Puis, on mesurait le jugement moral en leur demandant dans quelle mesure ils considéraient sa décision comme étant moralement condamnable (« *pas du tout condamnable* » vs. « *extrêmement condamnable* »). Enfin, on évaluait la formation d'impression en leur demandant dans quelle mesure ils considéraient le protagoniste comme étant une bonne personne (« *pas du tout* » vs. « *tout à fait* »). Ces échelles étaient codées de 0 à 6.

Pour terminer, on demandait aux participants de dire dans quelles mesure ils attribuaient différentes motivations morales au protagoniste (e.g., « *agir de façon équitable* »; « *être loyal* »). Ils répondaient en cochant une échelle en 7 points (-3 = *pas du tout*; 0 = *ni l'un ni l'autre*; 3 = *extrêmement*). Cette question servait à vérifier que les deux versions de la vignette s'opposaient bien sur les valeurs de loyauté et de justice.

Vérification de manipulation. Afin de vérifier l'efficacité de l'amorçage de la loyauté et de la justice, les participants réalisaient une tâche de reconnaissance de mots. Les participants devaient cocher dans une liste les mots présents selon eux dans le nuage de mots à mémoriser au début de l'expérience. La liste était composée de 30 mots : 10 mots liés à la loyauté, 10 mots liés à la justice et 10 noms de couleurs. Cependant, dans chaque catégorie seuls 5 mots sur 10 étaient réellement présents dans la tâche d'amorçage. Nous mesurons le nombre d'erreurs liées au concept amorcé. Nous nous attendions à ce que les participants fassent plus de fausses reconnaissances liées au concept ayant été rendu plus accessible.

Questionnaire de suspicion. L'expérience se concluait avec un dernier questionnaire visant à évaluer dans quelle mesure les participants avaient fait le lien entre la tâche de mémorisation et la partie intitulée « formation d'impression » (questions sur la vignette). On leur demandait d'abord s'ils avaient eu le sentiment qu'un événement antérieur à l'étude sur la formation d'impression, quel qu'il soit, avait eu une influence sur leurs réponses aux questions portant sur le texte. Les participants répondaient aux questions en cochant « *Oui* », « *Non* » ou « *Je ne sais pas* ». Si oui, ils devaient indiquer en quelques phrases quel événement les avait influencés. Ensuite, on leur demandait si selon eux la tâche de mémorisation pouvait avoir une quelconque relation avec l'étude sur la formation d'impression. Enfin, on leur demandait s'ils pensaient que le fait d'avoir participé à la

première étude sur la mémorisation avait pu, d'une façon ou d'une autre, influencer la façon dont ils avaient réagi dans l'étude sur la formation d'impression. Si oui, on leur demandait de décrire en quelques phrases cette influence.

Le questionnaire se terminait avec un petit formulaire dans lequel le participant indiquait sa langue maternelle, son niveau d'étude et sa filière actuelle.

Résultats

Nous avons réalisé une ANOVA 3 (amorçage) x 2 (décision du protagoniste)⁴⁸ avec les deux variables en inter-sujets sur l'ensemble des variables dépendantes. Afin de mettre en évidence les effets de chaque condition d'amorçage nous avons utilisé trois contrastes orthogonaux en opposant chaque fois une condition d'amorçage aux deux autres conditions.

Vérifications de manipulations

Nous avons tout d'abord souhaité vérifier l'efficacité de l'amorçage en analysant le nombre de mots sélectionnés dans la tâche de reconnaissance qui ne figuraient pas dans la tâche d'amorçage, en fonction de leur lien avec les différentes catégories (voir Tableau 12). Les résultats correspondent à nos attentes et confirment l'efficacité de la tâche d'amorçage. Ainsi, les participants de la condition loyauté font significativement plus d'erreurs liées à la loyauté que les autres participants, $F(1, 180) = 75.17, p < .001, PRE = .29$. De plus, les participants de la condition justice font significativement plus d'erreurs liées à la justice que les autres, $F(1, 180) = 19.18, p < .001, PRE = .09$. Enfin, les participants de la condition contrôle font davantage d'erreurs en lien avec la couleur que les participants des autres conditions, $F(1, 180) = 27.25, p < .001, PRE = .13$.

⁴⁸ N'ayant pas observé d'effet du genre, nous n'avons pas inclus cette variable dans l'analyse afin d'en augmenter la puissance

Tableau 12. Nombre moyen d'erreurs réalisées dans la tâche de reconnaissance de mots (écarts-types entre parenthèses).

	Conditions d'amorçage		
	Loyauté	Justice	Couleurs
Erreurs liées à la loyauté	1.16 (1.01)	.30 (.56)	.11 (.37)
Erreurs liées à la justice	.10 (.35)	.40 (.66)	.07 (.13)
Erreurs liées à la couleur	.03 (.18)	.02 (.13)	.36 (.66)

Nous avons ensuite voulu vérifier si les deux versions de la vignette ont bien été jugées comme opposées sur le plan de la loyauté et de la justice. Pour ce faire, nous avons analysé les réponses des participants concernant l'attribution au protagoniste principal des différentes motivations morales proposées. Au vu des résultats présentés dans le Tableau 13, on constate bien que le protagoniste qui refuse d'héberger son ami est davantage jugé comme désirant agir de façon équitable, juste, mais aussi comme tenant à respecter l'autorité et à éviter d'avoir des problèmes avec la justice. Inversement, le protagoniste qui accepte d'héberger son ami est davantage jugé comme motivé à agir de façon loyale et dévouée. Ces résultats sont totalement cohérents avec les résultats obtenus dans l'Etude 2b utilisant les mêmes vignettes.

Tableau 13. Attribution au protagoniste de différentes motivations morales en fonction de sa décision (N = 186).

Motivations morales	Refuse		Accepte		F	p	PRE
	M	ET	M	ET			
Agir de façon équitable	.44	1.57	-.49	1.26	20.76	< .001	.11
Agir de façon juste	1.29	1.47	-.63	1.34	85.75	< .001	.32
Respecter l'autorité	1.68	1.63	-1.85	1.15	288.81	< .001	.62
Eviter d'avoir des problèmes avec la justice	1.78	1.64	-1.79	1.56	236.99	< .001	.56
Etre loyal	-.56	1.71	2.19	1.14	156.65	< .001	.47
Etre dévoué	-.75	1.33	1.62	1.30	142.97	< .001	.45
Etre pacifique	-.61	1.32	-.06	1.12	9.88	.002	.05

Parallèlement aux effets principaux que nous venons de décrire, nous constatons plusieurs effets d'interaction entre l'amorçage d'une valeur (contrastes orthogonaux) et la décision du protagoniste de la vignette. Ainsi, on observe une interaction entre le contraste opposant la condition loyauté aux deux autres conditions et la décision du protagoniste sur l'attribution de la motivation à agir de façon dévouée, $F(1, 178) = 3.96, p = .049, PRE = .02$ ⁴⁹ (voir Figure 11). Les participants de la condition loyauté semblent être davantage sensibles à ce critère. Au vu des effets simples, cette interaction est surtout due à une diminution de l'attribution de la motivation à être dévoué au protagoniste qui refuse d'aider son ami, $t(178) = -2.04, p = .043, PRE = .02$ ($M_{loyauté} = -1.09, ET = 1.21$; $M_{justice} = -.70, ET = .98$; $M_{couleur} = -.39, ET = 1.77$).

⁴⁹ Analyse réalisée après avoir écarté deux participants car leurs résidus supprimés studentisés étaient supérieurs à 3.5

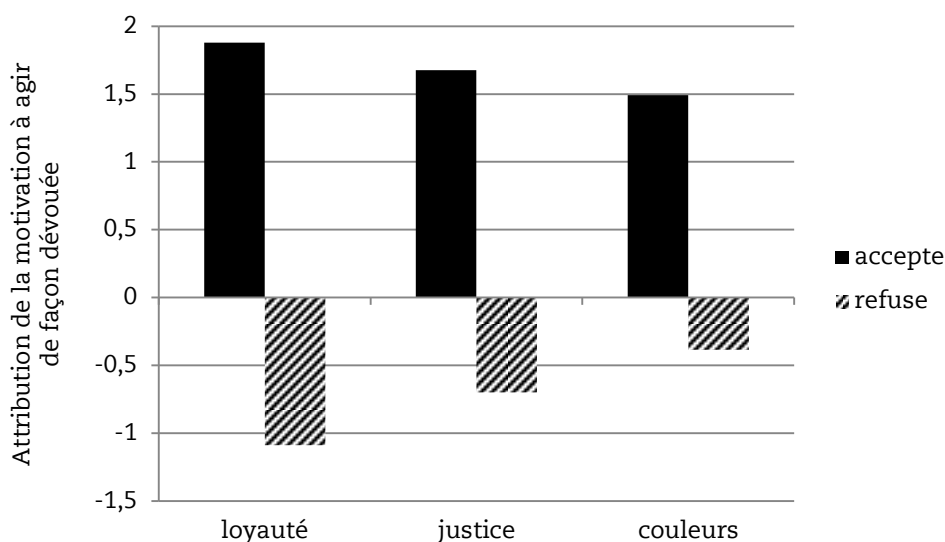


Figure 11. Attribution de la motivation à agir de façon dévouée en fonction de la condition d'amorçage et de la décision du protagoniste.

Nous observons un autre effet d'interaction entre le contraste opposant la condition contrôle aux deux conditions d'amorçage de valeurs (loyauté et justice confondues) et la décision du protagoniste, $F(1, 178) = 13.10, p < .001, PRE = .07^{50}$. Les participants des conditions loyauté et justice semblent davantage différencier les deux versions de la vignette sur la base de ce critère que les participants de la condition contrôle. Au vue des effets simples, cette interaction est due principalement à l'augmentation de l'attribution de la motivation à respecter l'autorité au protagoniste qui refuse de devenir complice du délit de fuite de son ami, $t(178) = -3.43, p = .001, PRE = .06$ ($M_{loyauté} = 2.03, ET = 1.22$; $M_{justice} = 2.13, ET = 1.20$; $M_{couleur} = 1.04, ET = 1.86$).

Par ailleurs, l'analyse des effets simples nous a permis de mettre en évidence d'autres différences liées à l'amorçage de la loyauté. Ainsi, comparativement aux autres participants, les participants de la condition loyauté attribuent moins la motivation à agir de façon juste lorsque le protagoniste accepte d'héberger son ami, $t(180) = -2.14, p = .033, PRE = .03$ ($M_{loyauté} = -1.10, ET = 1.54$; $M_{justice} = -.50, ET = 1.15$; $M_{couleur} = -.35, ET = 1.24$). Ils attribuent aussi davantage la motivation à éviter d'avoir des problèmes avec la justice au

⁵⁰ Analyse réalisée après avoir écarté deux participants car leurs résidus supprimés studentisés étaient supérieurs à 3.5

protagoniste qui refuse d'héberger son ami, $t(180) = 2.18$, $p = .031$, $PRE = .03$ ($M_{loyauté} = 2.26$, $ET = .91$; $M_{justice} = 1.53$, $ET = 1.93$; $M_{couleur} = 1.47$, $ET = 1.90$).

Récompense vs. Sanction

Dans l'ensemble, les participants considèrent que le protagoniste qui accepte d'aider son ami fugitif mérite davantage d'être sanctionné que celui qui refuse de l'accueillir, $F(1, 179) = 5.50$, $p = .020$, $PRE = .03$ ($M_{accepte} = -.28$, $ET = 1.31$; $M_{refuse} = .17$, $ET = 1.15$). Nous ne constatons néanmoins aucun effet d'interaction entre l'amorçage de la loyauté ou de la justice et la décision du protagoniste, $p_s > .40$.

Comportements positifs vs négatifs

Nous avons ensuite analysé les réponses aux propositions concrètes de comportements positifs et négatifs à l'égard du protagoniste. On constate un effet d'interaction entre le contraste opposant la condition loyauté aux deux autres conditions et la décision du protagoniste sur la volonté de lui faire savoir qu'il peut toujours vs. ne peut plus compter sur nous s'il a besoin d'aide, $F(1, 179) = 4.04$, $p = .046$, $PRE = .02$ (voir Figure 12). Sur cet item, les participants de la condition loyauté sont les seuls à répondre différemment en fonction de la décision du protagoniste ($M_{accepte} = 1.51$, $ET = 1.33$; $M_{refuse} = .75$, $ET = 1.44$). Aucun autre effet d'interaction de ce type ne ressort pour les autres propositions de comportements, $p_s > .30$.

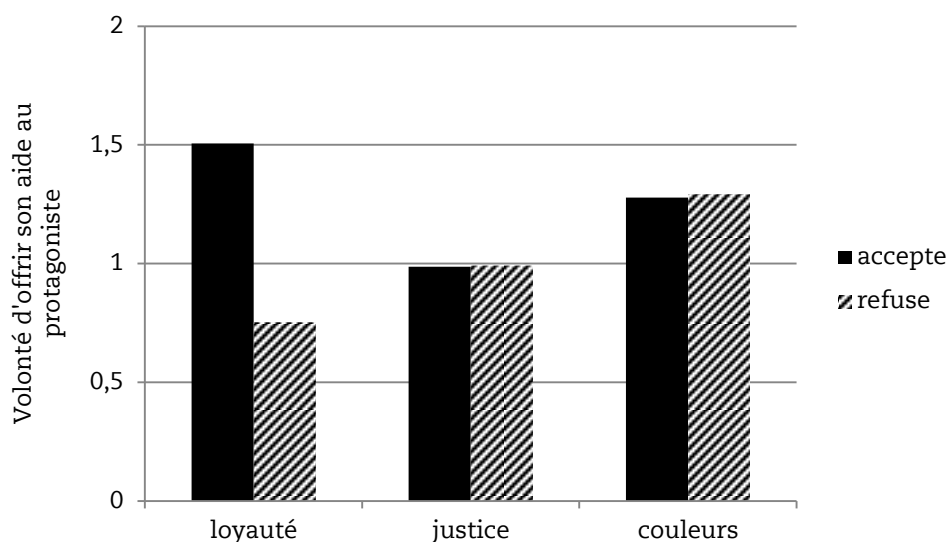


Figure 12. Volonté de faire savoir au protagoniste qu'il peut compter sur nous s'il a besoin d'aide en fonction de la condition d'amorçage et de sa décision.

Attitude, jugement moral et formation d'impression

Les participants approuvent davantage le fait de refuser d'héberger un ami recherché par la police que d'accepter une telle requête, $F(1, 179) = 4.73, p = .031, PRE = .03$ ($M_{refuse} = 3.21, ET = 1.56$; $M_{accepte} = 2.76, ET = 1.33$). Ils trouvent aussi moralement plus condamnable d'accepter d'aider un fugitif que de refuser, $F(1, 180) = 21.99, p < .001, PRE = .11$ ($M_{accepte} = 3.20, ET = 1.17$; $M_{refuse} = 2.27, ET = 1.45$). Les participants ne forment cependant pas d'impressions différentes à l'égard du protagoniste en fonction de sa décision $p_s > .10$. Aucun effet d'interaction avec l'amorçage des valeurs n'est ressorti des analyses sur ces variables $p_s > .50$.

Discussion

Cette étude avait pour objectif de mettre en évidence de façon distincte les effets spécifiques de l'amorçage de la loyauté et de la justice sur le jugement punitif à l'égard d'un individu ayant transgressé l'une de ces valeurs et respecté l'autre. Nous nous attendions à ce que l'amorçage d'une valeur pousse les individus à vouloir davantage sanctionner le protagoniste l'ayant transgressée et davantage récompenser celui l'ayant respectée. Cette

étude nous a permis de mettre en évidence plusieurs résultats intéressants allant dans le sens de notre hypothèse ainsi que des effets observés dans les études précédentes.

Ainsi, les participants amorcés avec la valeur de loyauté désirent davantage offrir leur aide au protagoniste loyal qu'au protagoniste déloyal. Seuls ces participants expriment des intentions différentes en fonction de la décision du protagoniste. Ce résultat est très intéressant car il montre clairement qu'une valeur peut être amorcée de façon spécifique et que cet amorçage entraîne des intentions sociales différenciées sur la base de cette valeur.

Un autre effet qui mérite qu'on s'y attarde concerne l'attribution des motivations morales. Au vu des résultats, il apparaît que lorsque la loyauté est mentalement accessible, les participants sont plus enclins à percevoir et interpréter les événements à travers la question du respect de cette valeur. Ainsi, les participants de la condition loyauté sont ceux qui considèrent le moins que le protagoniste déloyal (refuse) a fait preuve de dévouement. Ce résultat est parfaitement cohérent avec les résultats recueillis dans les Etudes 2a et 2b. En effet, ces études ont permis de démontrer que l'importance accordée à une valeur influençait la perception des événements faisant intervenir cette valeur. En effet, plus les participants valorisaient la loyauté, plus ils considéraient le protagoniste qui accepte d'héberger son ami comme étant loyal et moins ils considéraient celui qui refuse d'aider son ami comme étant loyal. Ces résultats suggèrent que les effets liés à l'adhésion à une valeur sont dus au niveau élevé d'accessibilité chronique de cette valeur.

Bien que cette nouvelle étude nous ait permis de mettre en évidence plusieurs résultats intéressants et cohérents, il nous faut néanmoins souligner leur manque d'ampleur et ce, malgré l'efficacité de la tâche d'amorçage sur toute la durée de l'étude. Les effets liés à l'amorçage de la loyauté que l'on vient de décrire ne s'observent pas de manière généralisée sur l'ensemble des variables dépendante comme nous l'avions prédit. De plus, l'amorçage de la justice ne semble pas avoir entraîné d'effet spécifique alors que nous nous attendions à ce qu'il produise des effets opposés à l'amorçage de la loyauté.

Il est probable que ces résultats soient en partie dus aux conditions dans lesquelles s'est déroulée cette étude ainsi qu'à la population qui y a participé. En effet, contrairement à l'Etude 2b qui s'était déroulée en ligne auprès d'étudiants de filières variées, l'Etude 5a s'est déroulée au sein de boxes expérimentaux auprès d'étudiants poursuivant, pour la majorité, des études en psychologie. Or, dès les premières années de leur cursus, ces

étudiants développent une connaissance des thèmes de recherche et des méthodes utilisées dans le domaine de la psychologie. Cela transparaît dans les réponses données au questionnaire de suspicion. En effet, 62.4% des participants pensent qu'il y avait un lien entre la tâche de mémorisation et la tâche de formation d'impression pourtant présentées comme indépendantes les unes des autres. Même si seulement 22% pensent avoir été influencés par la tâche de mémorisation, ces résultats illustrent bien le caractère particulièrement soupçonneux de cette population, sensibilisée dès la première année aux processus d'influence.

Ainsi, avant d'investiguer davantage les raisons de la relative rareté des effets d'amorçage observés ici, nous avons souhaité répliquer l'Etude 5a auprès d'une autre population, moins suspicieuse et moins à même de deviner les réels objectifs de l'étude.

Etude 5b

Cette étude est une réplique de l'Etude 5a auprès d'une population moins encline à se montrer suspicieuse vis-à-vis des tâches proposées. Pour ce faire, l'étude a été diffusée en ligne auprès d'étudiants venant de filières très variées n'incluant pas la psychologie. Nous avons aussi été amenés à adapter la tâche d'amorçage au mode de passation en ligne en transformant la tâche de mémorisation⁵¹ en une série d'anagramme (Karremans, 2007 ; Maio et al., 2001) reprenant exactement les mêmes stimuli que dans l'Etude 5a. Par ailleurs, ayant opté pour une population moins susceptible de se douter des objectifs de l'étude, il n'était pas autant nécessaire de brouiller les pistes que dans l'Etude 5a. C'est pourquoi nous avons décidé de ne pas inclure la tâche distractive. L'hypothèse était la même, nous nous attendions à ce que l'amorçage de la loyauté et de la justice entraînent des effets opposés. Chacune de ces conditions d'amorçage devraient ainsi conduire à une augmentation des intentions punitives à l'égard du protagoniste ne respectant pas la valeur rendue plus accessible. Au vu des résultats obtenus dans l'Etude 5a, nous nous attendions aussi à ce que l'amorçage d'une valeur pousse les participants à vouloir davantage récompenser le protagoniste respectant cette valeur.

⁵¹ Il est inconcevable au sein d'une étude en ligne de demander aux participants de rester concentrés sur une même page pendant 3 minutes. Il est aussi impossible de vérifier que les participants ne recopient pas les mots à mémoriser.

Méthode

Participants

Les participants ont été recrutés par le biais d'un courrier électronique envoyé aux étudiants de l'Université Paris Descartes appartenant à diverses filières (médecine, odontologie, pharmacie, biomédical, économie-gestion, mathématique-informatique). Ils étaient invités à cliquer sur un lien pour accéder à l'étude. Au total, 365 étudiants francophones ont répondu à l'étude dans sa totalité (249 femmes, 116 hommes ; âge moyen = 22.52, $ET = 3.18$; niveau d'étude moyen = Bac +3).

Procédure

Les participants étaient informés qu'ils allaient participer à deux petites études réalisées par des chercheurs de l'Institut de Psychologie de Paris Descartes, portant sur la perception du langage et la formation des impressions, pour une durée d'environ 15 minutes⁵². On leur indiquait aussi que leurs réponses seraient anonymes. Les participants commençaient par réaliser la tâche d'amorçage consistant en une série d'anagrammes à reformer. Puis, ils lisaient la vignette et répondaient aux questions visant à évaluer leurs réactions à l'égard du protagoniste. L'étude se poursuivait par une vérification de manipulation, un questionnaire de suspicion et un questionnaire démographique. A l'issue de l'étude, un courrier électronique a été envoyé à tous les étudiants sollicités la première fois. S'ils le souhaitaient, ils étaient invités à cliquer sur un lien les redirigeant vers un débriefing détaillé en ligne.

Matériel

Tâche d'amorçage. La tâche était présentée comme une étude sur la perception du langage. Sur chaque page était présenté un mot accompagné de trois anagrammes reprenant quasiment les mêmes lettres (e.g., « *sincérité* » : « *értiscnié* », « *ictirénsr* »,

⁵² Correspond à la durée réelle moyenne de l'étude.

« *ncirsiéié* »)⁵³. Les participants avaient pour consigne de cocher le plus rapidement possible l'anagramme comportant exactement les mêmes lettres que le mot-cible (ici : « *értiscnié* »). La tâche était constituée de 24 essais composés de 14 mots-amorces⁵⁴ et de 10 mots neutres servant de distracteurs, présentés dans un ordre aléatoire différent pour chaque participant. Les participants étaient répartis de façon aléatoire dans les trois conditions d'amorçage correspondant aux trois catégories de mots présentés : loyauté, justice ou neutre (contrôle)⁵⁵. Le nombre de bonnes réponses ainsi que les temps de réponses étaient enregistrés.

Mesure des réactions à l'égard d'un dilemme moral. Nous avons repris ici exactement la même procédure que dans les Etudes 2b et 5a. Les participants lisaient d'abord une vignette dans laquelle un protagoniste agissait de façon loyale mais transgressait les valeurs de justice et d'autorité (*accepte*) ou agissait de façon juste et respectueuse de l'autorité mais transgressait la valeur de loyauté (*refuse* ; voir Annexe 7 & Tableau 8, p95). On mesurait ensuite le jugement punitif (récompense vs. sanction), les intentions punitives spécifiques (comportements positifs vs. négatifs), l'attitude, le jugement moral, la formation d'impression ainsi que l'attribution des motivations morales.

Vérification de manipulation. Afin de s'assurer que le degré de difficulté de la tâche d'amorçage était le même entre les conditions, il était demandé aux participants de dire dans quelle mesure ils avaient trouvé difficile la première tâche de perception du langage. Ils répondaient en plaçant un curseur sur une échelle non graduée allant de « *très facile* » (codé 3) à « *très difficile* » (codé -3). Puis, afin de vérifier si la tâche d'amorçage avait bien augmenté l'accessibilité des valeurs de justice ou de loyauté, nous demandions aux participants de lister le maximum de mots présents dans la première tâche de perception du langage. On présentait 24 cases vides qu'ils pouvaient remplir en écrivant les mots dont ils se souvenaient. Nous nous attendions à ce qu'ils fassent plus de faux rappels en lien avec la valeur morale amorcée.

⁵³ A chaque essai les trois propositions étaient ordonnées de façon aléatoire.

⁵⁴ Nous avons repris les 10 mots liés à la loyauté et à la justice utilisés dans l'Etude 5a auxquels nous avons ajouté pour chaque catégorie 4 autres mots liés à la valeur.

⁵⁵ Le nombre moyen de lettres par mot était similaire entre les conditions ($M = 8.1$).

L'étude se terminait par le questionnaire de suspicion ainsi que le questionnaire sociodémographique. Une fois ceux-ci remplis, on affichait le score obtenu par le participant dans la première tâche (nombre de bonnes réponses), de manière à le gratifier.

Résultats

Nous avons réalisé une ANOVA 3 (amorçage) x 2 (décision du protagoniste) avec les deux variables en inter-sujets sur l'ensemble des variables dépendantes⁵⁶. Afin de mettre en évidence les effets de chaque condition d'amorçage, nous avons utilisé trois contrastes orthogonaux en opposant chaque fois une condition d'amorçage aux deux autres conditions.

Vérification de manipulation

Nous avons commencé par vérifier que le degré de difficulté de la tâche d'amorçage était bien le même entre les conditions. Les résultats confirment l'absence de différence significative entre les conditions d'amorçage concernant ce point : la tâche est considérée comme moyennement difficile par tous ($M_{loyauté} = .00$, $ET = 1.27$; $M_{justice} = -.02$, $ET = .98$; $M_{contrôle} = .01$, $ET = 1.27$), $p_s > .80$.

Nous avons ensuite analysé les réponses données par les participants sur la tâche de rappel libre des mots présents dans la tâche d'amorçage⁵⁷. Plus précisément, nous avons cherché à vérifier si les participants faisaient davantage d'erreurs en lien avec le principe moral amorcé (justice ou loyauté)⁵⁸. Les résultats montrent que les participants amorcés avec la loyauté font plus d'erreurs en lien avec la loyauté que les participants des deux autres conditions, $F(1, 356) = 44.09$, $p < .001$, $PRE = .11$ ($M_{loyauté} = .39$, $ET = .71$; $M_{justice} = .07$, $ET = .35$; $M_{contrôle} = .02$, $ET = .18$). De même, les participants de la condition justice font plus d'erreurs en lien avec la justice que les participants des deux autres conditions,

⁵⁶ N'ayant observé aucun effet du genre nous n'avons pas conservé cette variable au sein de l'analyse afin d'en augmenter la puissance.

⁵⁷ Les réponses des participants avaient au préalable été classées par deux juges en fonction de leur lien avec la loyauté et la justice.

⁵⁸ Quatre participants ont été écartés de l'analyse après avoir constaté qu'ils avaient triché en relançant la première partie du questionnaire pour retrouver les mots qui y figuraient.

$F(1, 356) = 96.63$, $p < .001$, $PRE = .21$ ($M_{justice} = .83$, $ET = 1.17$; $M_{loyauté} = .12$, $ET = .39$; $M_{contrôle} = .01$, $ET = .09$). Ces résultats confirment l'efficacité de la tâche d'amorçage utilisée. En effet, celle-ci a rendu plus accessibles les principes de loyauté ou de justice ce qui a entraîné les participants à faire davantage de faux rappels en lien avec ces concepts.

Nous avons ensuite analysé dans quelle mesure les participants ont attribué des motivations différentes au protagoniste en fonction de sa décision. Au vu des résultats présentés dans le Tableau 14, on constate bien que le protagoniste qui refuse d'héberger son ami est davantage jugé comme désirant agir de façon équitable et juste, mais aussi respecter l'autorité et éviter d'avoir des problèmes avec la justice. Inversement, le protagoniste qui accepte d'héberger son ami est davantage jugé comme motivé à agir de façon loyale et dévouée. Ces résultats sont en parfaite cohérence avec les résultats obtenus jusqu'à présent dans les études utilisant le même matériel.

Tableau 14. Attribution au protagoniste de différentes motivations morales en fonction de sa décision (N = 365).

Motivations morales	Refuse		Accepte		F	p	PRE
	M	ET	M	ET			
Agir de façon équitable	.59	1.79	-1.00	1.46	100.93	< .001	.22
Agir de façon juste	1.79	1.29	-.77	1.54	303.83	< .001	.46
Respecter l'autorité	1.84	1.39	-1.94	1.20	775.40	< .001	.69
Eviter d'avoir des problèmes avec la justice	1.75	1.47	-1.92	1.44	575.87	< .001	.62
Etre loyal	-1.01	1.68	2.27	1.07	22.12	< .001	.58
Etre dévoué	-1.04	1.38	1.94	1.03	525.99	< .001	.60
Etre pacifique	-.42	1.27	-.37	1.54	.07	.790	.00

Nous observons aussi plusieurs effets d'interaction entre l'amorçage et la décision du protagoniste. On constate d'abord un tel effet entre le contraste opposant la condition justice aux deux autres conditions, et la décision du protagoniste, sur l'attribution de la motivation à agir de façon juste, $F(1, 357) = 4.24$, $p = .040$, $PRE = .01$ (voir Figure 13). Les participants de la condition justice semblent être plus sensibles à ce critère que les autres.

Au regard des effets simples, cette interaction est surtout due à une diminution de l'attribution de la motivation à agir de façon juste au protagoniste qui accepte d'héberger son ami fugitif, $t(357) = -1.97, p = .049, PRE = .01$ ($M_{justice} = -1.11, ET = 1.58$; $M_{loyauté} = -.71, ET = 1.42$; $M_{contrôle} = -.57, ET = 1.59$). On retrouve ce même effet d'interaction concernant l'attribution de la motivation à agir de façon équitable, $F(1, 357) = 3.96, p = .047, PRE = .01$ et de la motivation à respecter l'autorité, $F(1, 356) = 4.84, p = .029, PRE = .01$. Les participants amorcés avec la justice sont davantage sensibles à ces deux critères. Au vu des effets simples, l'interaction concernant la motivation à respecter l'autorité semble surtout due à une baisse de l'attribution de cette motivation au protagoniste qui accepte d'héberger son ami, $t(356) = -1.95, p = .051, PRE = .01$ ($M_{justice} = -2.25, ET = .93$; $M_{loyauté} = -2.00, ET = 1.09$; $M_{contrôle} = -1.64, ET = 1.40$).

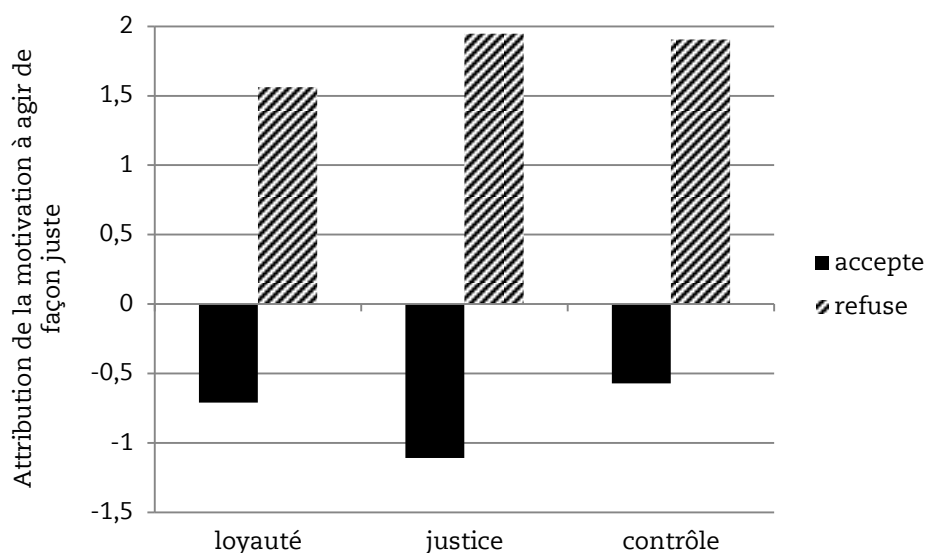


Figure 13. Attribution de la motivation à agir de façon juste en fonction de la condition d'amorçage et de la décision du protagoniste.

Récompense vs. Sanction

Dans l'ensemble, les participants considèrent que le protagoniste qui transgresse les valeurs de justice et d'autorité (accepte) mérite davantage d'être sanctionné que celui qui transgresse la loyauté (refuse), ce dernier méritant plus selon eux d'être récompensé, $F(1, 356) = 12.09, p = .001, PRE = .03$ ($M_{accepte} = -.25, ET = 1.37$; $M_{refuse} = .23, ET = 1.25$). Aucun effet d'interaction avec l'amorçage des valeurs ne ressort de l'analyse, $p_s > .70$.

Comportements positifs vs. négatifs

Les participants désirent davantage rassurer et apporter leur soutien au protagoniste qui refuse d'héberger son ami qu'à celui qui accepte, $F(1, 356) = 6.05, p = .014, PRE = .02$ ($M_{refuse} = 1.10, ET = 1.41$; $M_{accepte} = .72, ET = 1.39$). A l'inverse, ils semblent être davantage enclins à encenser et à défendre le protagoniste qui accepte d'accueillir son ami fugitif que celui qui refuse, $F(1, 356) = 6.92, p = .009, PRE = .02$ ($M_{accepte} = 1.10, ET = 1.12$; $M_{refuse} = .81, ET = .91$).

L'analyse des effets simple de l'amorçage sur chaque version de la vignette nous a aussi permis de mettre en évidence un effet de l'amorçage de la loyauté sur la volonté d'offrir son aide au protagoniste qui refuse d'héberger son ami. Par rapport aux autres participants, les participants de la condition loyauté désirent significativement moins faire savoir au protagoniste déloyal qu'il peut toujours compter sur eux s'il a besoin d'aide, $t(355) = -2.367, p = .018, PRE = .02$ ($M_{loyauté} = .84, ET = 1.42$; $M_{justice} = 1.30, ET = 1.08$; $M_{contrôle} = 1.25, ET = 1.20$; voir Figure 14). Les participants de la condition loyauté sont d'ailleurs les seuls à répondre différemment sur cet item en fonction de la version du dilemme.

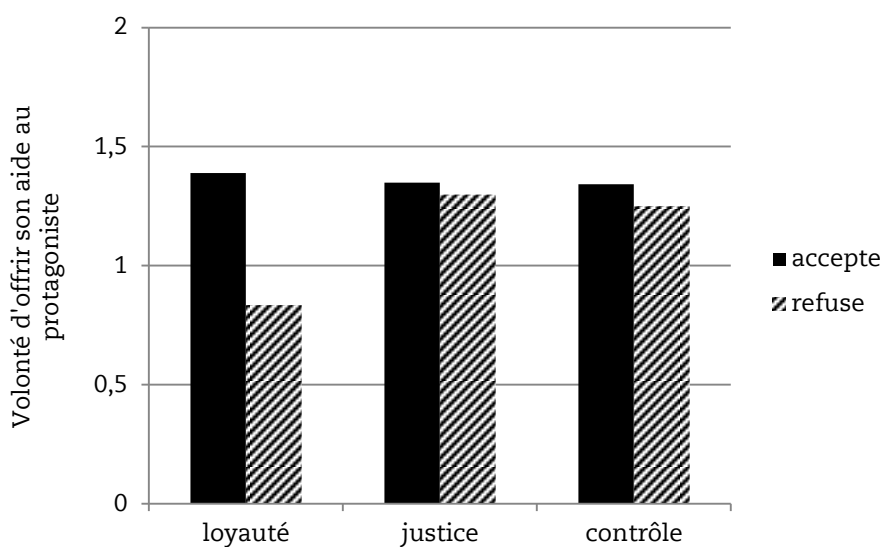


Figure 14. Volonté de faire savoir au protagoniste qu'il peut toujours compter sur nous s'il a besoin d'aide en fonction de sa décision et de la condition d'amorçage.

Attitude, jugement moral et formation d'impression

Dans l'ensemble, les participants approuvent davantage le fait de refuser d'héberger un ami qui cherche à échapper à la police que le fait d'accepter de lui venir en aide, $F(1, 358) = 23.72, p < .001, PRE = .06$ ($M_{refuse} = 3.64, ET = 1.56$; $M_{accepte} = 2.85, ET = 1.54$). De même, le fait d'accepter d'accueillir un ami fugitif est jugé moralement plus condamnable que le fait d'accepter une telle requête, $F(1, 359) = 42.98, p < .001, PRE = .11$. ($M_{accepte} = 3.00, ET = 1.45$; $M_{refuse} = 2.00, ET = 1.49$).

Concernant le jugement moral, on observe un effet d'interaction entre le contraste opposant la condition contrôle aux conditions d'amorçage de valeurs et la décision du protagoniste. L'écart de jugement entre les deux décisions du protagoniste est plus important lorsque la loyauté ou la justice sont amorcées, comparativement à la condition contrôle, $F(1, 359) = 4.21, p = .042, PRE = .01$. Au vu des effets simples, cette interaction est principalement due à une baisse de la sévérité du jugement moral vis-à-vis du protagoniste qui refuse d'accueillir son ami, $t(359) = 1.99, p = .047, PRE = .01$ ($M_{loyauté} = 1.80, ET = 1.51$; $M_{justice} = 1.87, ET = 1.54$; $M_{contrôle} = 2.28, ET = 1.54$).

Discussion

L'objectif de cette étude était de mettre en évidence les effets de l'amorçage de la loyauté et de la justice sur le jugement punitif et moral dans le cadre de dilemmes moraux, auprès de participants n'ayant pas suivi de formation en psychologie et donc moins à même de se douter des réels objectifs de l'étude. Nous avons en effet émis l'hypothèse selon laquelle le degré élevé de suspicion des étudiants en psychologie interrogés dans l'Etude 5a avait pu en partie amoindrir les effets d'amorçage. Les résultats concernant le questionnaire de suspicion confirment que les participants de l'Etude 5b ont été moins suspicieux que les étudiants de psychologie interrogés dans l'Etude 5a. En effet, 40.5% d'entre eux considèrent que les deux tâches sont en lien (contre 62.4% dans l'Etude 5a) et seulement 12.3% estiment avoir été influencés par la première tâche (contre 22% dans l'Etude 5a). Ce changement de population a été une nouvelle fois l'occasion de mettre en évidence plusieurs effets intéressants et cohérents avec notre hypothèse et avec les résultats observés dans les études précédentes.

Parmi ces effets, il est important de souligner que nous répliquons le même effet d'amorçage de la loyauté sur la volonté d'offrir son aide au protagoniste que dans l'Etude 5a, malgré le changement de population et de mode de passation. Ainsi, l'amorçage de la loyauté entraîne de nouveau une différenciation du traitement réservé au protagoniste en fonction de sa décision. Dans cette étude, cela se fait principalement à travers une baisse des intentions prosociales vis-à-vis du protagoniste déloyal qui peut être interprétée comme découlant de la volonté de ces participants de lui signifier leur désaccord.

L'autre effet intéressant et maintenant récurrent concerne l'attribution des motivations morales au protagoniste. En effet, on constate encore une fois que lorsqu'une valeur est accessible, la perception du protagoniste et des motivations sous-jacentes à sa décision est modifiée. Les participants interprètent davantage la décision du protagoniste en s'appuyant sur la valeur la plus accessible ce qui les conduit à donner des réponses plus extrêmes concernant l'attribution de cette valeur.

Il nous faut cependant faire aussi le constat que le changement de population n'a conduit ni à une augmentation de l'intensité ni à une généralisation des effets de l'amorçage de la justice et de la loyauté sur l'ensemble des mesures et ce, malgré l'efficacité de la tâche d'amorçage utilisée. Cette étude n'a ainsi pas permis d'observer de différences liées à l'amorçage des valeurs sur le jugement punitif. Par ailleurs, l'effet d'amorçage mis en évidence sur le jugement moral ne dépend pas de la valeur amorcée. Enfin, sur plusieurs variables dépendantes, aucun effet lié à l'amorçage ne ressort de l'analyse. Ainsi dans l'ensemble, l'amorçage de la loyauté et de la justice tel que nous l'avons mis en œuvre, ne permet pas de retrouver les effets observés dans l'Etude 2 en lien avec l'adhésion à ces deux valeurs.

En d'autres termes, bien que l'adhésion à une valeur se traduise en termes d'accessibilité chronique, agir uniquement sur le niveau d'accessibilité ne suffit pas à activer de façon temporaire des effets de la même ampleur que ceux liés à l'adhésion. Partant de ce constat, nous avons réalisé une nouvelle étude visant à rapprocher au maximum le processus d'amorçage de la loyauté aux processus motivationnels sous-jacents à l'adhésion à cette valeur.

Etude 6

Effet de l'amorçage de la loyauté en tant que but désirable sur le jugement punitif dans le cadre de dilemmes moraux

Les Etudes 5a et 5b ont permis de mettre en évidence de façon consistante un ensemble d'effets faisant suite à l'amorçage de la loyauté sur la perception et les réactions des participants vis-à-vis de comportements moralement ambivalents. Néanmoins, ces résultats s'accompagnent aussi du constat selon lequel l'augmentation temporaire de l'accessibilité d'une valeur ne permet pas d'obtenir des effets aussi prononcés et étendus que ceux provoqués par l'adhésion à cette valeur. Avant d'aller plus loin, il est important de rappeler ici notre objet d'étude. Nous cherchons à analyser dans quelle mesure les valeurs morales sont porteuses d'une composante motivationnelle poussant l'individu à les défendre à travers la sanction de leur transgression. Il est possible que si nous nous étions intéressés de façon plus directe au degré de respect des participants à l'égard des valeurs (e.g., loyauté des participants à l'égard de leur groupe), l'amorçage tel que nous l'avons mis en œuvre jusqu'à présent ait suffi à provoquer des effets de même ampleur que ceux que peut entraîner l'adhésion (Hertel & Kerr, 2001). Néanmoins, il est probable que la défense d'une valeur à travers la punition de ses transgresseurs nécessite un degré supérieur de motivation.

Certains auteurs ont cherché à comprendre quels étaient les facteurs responsables des propriétés motivationnelles de l'amorçage, poussant l'individu à réellement s'engager dans un comportement. Selon Custers et Aarts (2005a, 2005b), rendre plus accessible la représentation d'un comportement prépare l'individu à initier ce comportement mais ne suffit pas à faire émerger une réelle motivation entraînant l'individu à mobiliser des ressources supplémentaire et à dépenser de l'énergie pour réaliser ce comportement. Selon ces auteurs, il est nécessaire que le concept amorcé soit associé à des affects positifs pour qu'il devienne un but désirable que l'individu cherchera à atteindre. La valence positive

signalerait ainsi à l'individu que le but accessible vaut la peine d'être poursuivi (Aarts, Custers, & Veltkamp, 2008). Ce serait principalement à travers les expériences positives répétées de l'individu en lien avec ce concept que se développeraient de façon chronique les liens entre la représentation mentale du concept et les affects positifs (Aarts et al., 2008). Dans ce cas, plus un concept serait chroniquement associé à des affects positifs, plus les effets de son amorçage seraient importants (Custers & Aarts, 2007). D'un point de vue opérationnel, il a été mis en évidence que le fait d'amorcer une structure de connaissance en associant les stimuli-amorces à des stimuli de valence positive augmentait l'intensité ainsi que la durée des effets de l'amorçage sur le comportement (Aarts, Custers, & Marien, 2008 ; Custers & Aarts, 2005b ; Veltkamp, Aarts, & Custers, 2008). A l'inverse, les affects négatifs semblent davantage freiner la motivation lorsqu'ils sont associés à une structure de connaissance (Aarts, Custers, & Holland, 2007).

Ces résultats pourraient expliquer pourquoi les effets provoqués par l'amorçage de la loyauté (Etude 5) n'ont pas eu la même intensité ni la même ampleur que ceux liés à son adhésion (Etude 2). Il est ainsi probable qu'il faille que la représentation mentale d'une valeur soit associée à des affects positifs pour qu'elle motive l'individu à adopter des conduites visant à la défendre. Cette hypothèse est d'ailleurs en cohérence avec l'idée selon laquelle l'adhésion à une valeur dépend moins des arguments en sa faveur que de la charge affective associée à cette valeur (Maio & Olson, 1998 ; Maio, 2010). L'objectif de cette nouvelle étude est donc d'étudier les effets de l'amorçage de la loyauté sur le jugement moral et punitif par le biais d'une procédure visant à activer la loyauté en tant que but désirable. Nous pensons que le recours à ce paradigme entraînera des effets plus prononcés que dans l'Etude 5. Nous avons aussi fait le choix de simplifier le plan expérimental et de ne conserver que la condition loyauté et la condition contrôle afin de clarifier la compréhension des résultats tout en assurant un nombre de participants suffisamment élevé par condition pour analyser les données.

A travers cette étude, nous avons aussi voulu resserrer encore davantage les stimuli utilisés autour du concept de loyauté. Pour ce faire, nous avons choisi de n'utiliser que trois mots, recouvrant au mieux la signification du principe de loyauté. En effet, plus le nombre de stimuli utilisés est restreint, plus le chercheur est sûr de ce qui est amorcé. De cette manière, on évite que l'activation ne se propage à des concepts trop éloignés du concept visé. Néanmoins, pour qu'un tel amorçage soit suffisamment efficace, il est nécessaire que

les participants soient exposés longuement ou de façon répétitive aux stimuli utilisés. Or, cela augmente le risque de suspicion de la part des participants concernant les réels objectifs de l'étude. Afin d'éviter ce risque, nous avons choisi de présenter les trois stimuli de façon subliminale en adaptant la procédure élaboré par Custers et Aarts (2005a) visant à activer un but.

Nous avons repris la même procédure que dans l'Etude 5 pour mesurer les tendances punitives, l'attitude, le jugement moral, la formation d'impression ainsi que l'attribution des motivations morales à travers une vignette mettant en scène un dilemme moral (décision loyale/injuste vs. juste/déloyale). Nous avons aussi mesuré l'état affectif des participants afin de vérifier dans quelle mesure l'amorçage de la loyauté à travers l'association des mots-amorces à des mots affectifs entraînait une modification de l'état affectif des participants. Nous avons aussi ajouté une mesure du système moral afin de tester si l'amorçage de la loyauté en tant que but désirable s'illustrait par une augmentation du niveau d'adhésion à la loyauté.

Méthode

Participants

L'échantillon était composé de 107 participants (87 femmes, 20 hommes, âge moyen = 21.10, *ET* = 3.09), tous étudiants en deuxième année de Licence de Psychologie à l'Université Paris Descartes. Les participants étaient recrutés via un planning affiché dans un espace dédié au sein de l'université. En échange de leur participation, ils recevaient des crédits nécessaires pour valider une unité d'enseignement.

Procédure

Les passations étaient individuelles et avaient lieu dans un box expérimental du Laboratoire de Psychologie Sociale, au sein de l'Institut de Psychologie. Les différentes tâches s'enchaînaient sur un ordinateur fixe sans que l'expérimentateur n'intervienne. Les

participants étaient donc seuls pendant la durée de l'étude⁵⁹. L'expérimentateur commençait par expliquer le déroulement de l'étude et répondait aux éventuelles questions du participant. Celui-ci remplissait et signait ensuite un consentement dans lequel il lui était notamment rappelé que ses réponses étaient anonymes. Enfin, l'expérimentateur lançait l'expérience et quittait la pièce. L'étude se déroulait de la sorte : amorçage subliminal de la loyauté, mesure des réactions à l'égard d'un dilemme moral, mesure de l'état affectif et du système moral, tâche de vérification du niveau de détection des stimuli subliminaux. Une fois l'étude terminée, l'expérimentateur réalisait un débriefing dans lequel il informait le participant des réels objectifs et des hypothèses de l'étude.

Matériel

Tâche d'amorçage de la loyauté en tant que but désirable. Nous avons repris la procédure utilisée par Capa, Cleeremans, Bustin, et Hansenne, (2011), elle-même inspirée des travaux de Custers et Aarts (2005a, 2005b). La tâche a été informatisée à l'aide du logiciel E-Prime. Les participants étaient répartis de façon aléatoire dans les deux conditions d'amorçage : loyauté vs. contrôle. La tâche était décrite comme visant à mieux comprendre les processus intervenant dans la détection d'éléments présentés très rapidement à l'écran. Il était expliqué aux participants que leur tâche consistait à dire combien de points apparaissaient à l'écran en appuyant le plus rapidement possible sur les touches 0, 1, ou 2. Il était aussi expliqué qu'afin de rendre la tâche plus complexe, les participants verraient apparaître à l'écran une suite de lettres sans signification, puis un mot, juste avant l'apparition du ou des points. Il leur était simplement demandé de lire mentalement le mot. Après avoir lu les consignes, les participants réalisaient une phase d'entraînement composée de cinq essais. Suite à cette phase, les participants commençaient la tâche d'amorçage en elle-même, composée en tout de 84 essais.

A chaque essai un mot-amorce était couplé à un mot à valence positive. Dans la condition loyauté les mots-amorces étaient « *loyauté* », « *dévouement* » et « *fidélité* ». Ces mots ont été sélectionnés au sein du pool de mots-amorces utilisés dans l'Etude 5. Ils ont été choisis car ils figuraient comme étant ceux qui reflétaient le mieux le principe de

⁵⁹ Cela renforce la confidentialité et évite les biais de désirabilité et de demande expérimentale liés à la présence de l'expérimentateur.

loyauté à travers les différents prétests effectués en préparation de l'Etude 5. Dans la condition contrôle, les mots-amorces étaient « *ampoule* », « *éventail* » et « *tabouret* ». Ces mots neutres ont été choisis car ils ne renvoyaient à aucun concept pouvant être mis en lien avec le matériel utilisé dans la suite de l'étude. Nous avons aussi veillé à ce que la longueur des mots-amorces soit proche entre les deux conditions. Afin de composer la liste des mots positifs associés aux mots-amorces, nous avons prétesté la valence d'une liste de 200 mots à la fois neutres, négatifs et positifs auprès de 20 étudiants (15 femmes, 5 hommes, âge moyen = 21.4). Nous avons tiré de cette liste 7 mots jugés comme étant très positifs de façon consistante au sein de l'échantillon : « *vacances* », « *soleil* », « *repos* », « *voyage* », « *rêve* », « *musique* », « *été* » (voir Annexe 17 pour les résultats du prétest). A travers les 84 essais, chaque mot-amorces était associé 4 fois à chaque mot positif ($3 \times 7 \times 4 = 84$). L'ordre des essais était généré de façon aléatoire par E-Prime.

Chaque essai était constitué de différentes étapes (voir Figure 15). Une croix était d'abord présentée à l'écran pendant 1500 ms, suivie d'un masque composé d'une suite de lettres sans signification (TBFDBWRKGL) pendant 500 ms. Ensuite apparaissait pendant 35 ms le mot amorce, suivi une nouvelle fois du masque pendant 100 ms. Puis, un mot de valence positive apparaissait pendant 150 ms, suivi d'un masque blanc de 35 ms auquel succédait 0, 1 ou 2 points au centre de l'écran pendant 35 ms. L'essai se terminait par l'affichage des trois chiffres 0, 1 et 2 indiquant au participant qu'il devait répondre.

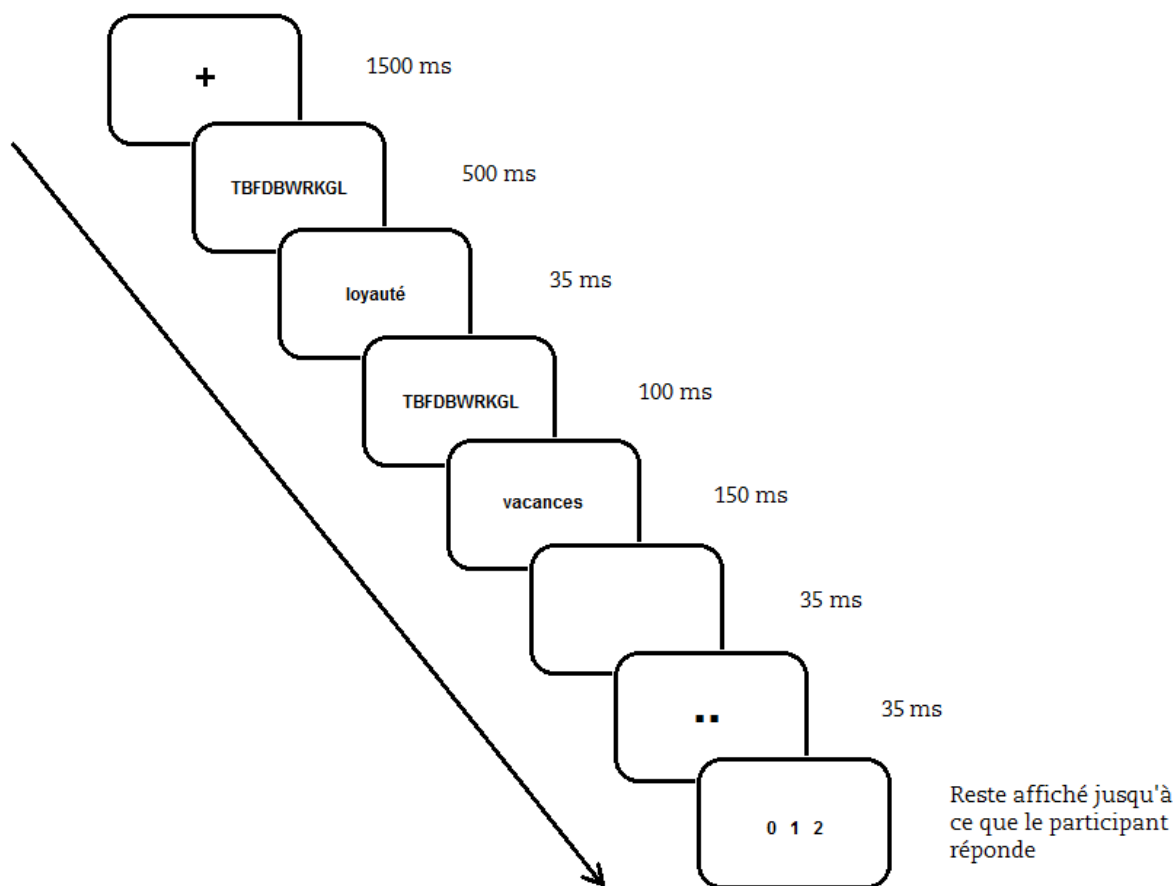


Figure 15. Schéma du déroulement d'un essai de la tâche d'amorçage de la loyauté en tant que but (adapté de Capa et al., 2011).

Mesure des réactions à l'égard d'un dilemme moral. La procédure était identique à celle employée dans les Etudes 2b, 5a et 5b. Les participants lisaient d'abord une vignette dans laquelle un protagoniste agissait soit de façon loyale mais injuste et irrespectueuse de l'autorité, soit de façon déloyale mais juste et respectueuse de l'autorité (voir Annexe 7 & Tableau 8, p95). On mesurait ensuite le jugement punitif, les intentions punitives spécifiques, l'attitude, le jugement moral, la formation d'impression et l'attribution des motivations morales à l'aide des mêmes échelles bipolaires que dans les études précédentes.

Mesure de l'état affectif. Nous avons utilisé la version courte du Positive And Negative Affect Schedule (I-PANAS-SF ; Thompson, 2007) constitué de cinq adjectifs émotionnels positifs (« vigilant(e) », « inspiré(e) », « déterminé(e) », « attentif(-ve) », « actif(-ve) ») et de cinq adjectifs émotionnels négatifs (« énervé(e) », « hostile », « honteux(-se) », « nerveux(-

se)», « *apeuré(e)*»). Les participants devaient dire dans quelle mesure ils ressentiaient généralement chacun des états décrits à l'aide d'une échelle de Likert en 5 points (1 = *jamais*; 5 = *toujours*).

Mesure du système moral. Les participants répondaient à la version française du Moral Foundations Questionnaire (Graham et al., 2011 ; Métayer & Pahlavan, 2014).

Questionnaire de suspicion. Ce questionnaire visait à évaluer dans quelle mesure les participants avaient fait le lien entre la tâche de détection des points et la partie intitulée « formation d'impression » (questions sur la vignette). Nous avons repris et adapté le même questionnaire que dans l'Etude 5.

Le questionnaire se terminait avec un petit formulaire dans lequel le participant indiquait son âge ainsi que sa langue maternelle.

Détection des stimuli subliminaux. Les participants étaient informés qu'ils allaient à nouveau réaliser 18 essais de la première tâche. Cette fois-ci leur tâche n'était pas de détecter les points mais de détecter le mot-amorce dont on informait de l'existence les participants. Il était en effet indiqué qu'un mot était projeté très rapidement juste avant que n'apparaisse le mot qu'ils devaient lire (mot positif). A la fin de chaque essai, les participants devaient choisir entre deux mots visuellement très ressemblants (e.g., « *fidélité* » / « *fiabilité* » ; « *ampoule* » / « *ampleur* »), celui qui selon eux avait été projeté à l'écran. Ils répondaient à l'aide du clavier en appuyant sur la touche du chiffre inscrit devant le mot de leur choix (1 ou 2). Les mots-amorces apparaissaient dans la moitié des essais. L'ordre des essais était aléatorisé par E-Prime. Le nombre de bonnes réponses était calculé pour chaque participant.

Résultats

Afin d'analyser les données recueillies, nous avons réalisé une ANOVA 2 (amorçage) x 2 (décision du protagoniste) avec les deux variables en inter-sujets sur l'ensemble des

variables dépendantes⁶⁰. Aucun participant n'ayant deviné les réels objectifs de l'étude dans le questionnaire de suspicion, les analyses ont été effectuées sur la totalité de l'échantillon.

Vérifications de manipulations

Avant d'analyser l'ensemble des données comme indiqué, nous avons évalué au préalable dans quelle mesure les participants ont détecté les stimuli subliminaux. Pour ce faire, nous avons testé si la proportion moyenne de bonnes réponses s'écartait significativement de la proportion attendue lorsque les participants répondent au hasard (50%). Nous avons donc réalisé un test t pour échantillon unique contre la valeur 9 (correspond à la moitié des 18 essais). Au vu des résultats, il s'avère que dans l'ensemble les participants choisissent la bonne réponse pour plus de la moitié des essais, $t(106) = 7.58$, $p < .001$, $PRE = .35$ ($M = 10.81$, $ET = 2.47$). Même si les participants ont parfois réussi à détecter les stimuli lorsqu'ils avaient pour consigne de les détecter, il est important de préciser qu'aucun participant n'a affirmé avoir perçu ces stimuli durant la tâche d'amorçage, ni à travers le questionnaire de suspicion, ni durant le débriefing et ce, même après les avoir informé de l'existence de ces stimuli. Par ailleurs, nous retrouvons exactement les mêmes résultats que ceux que nous venons de présenter lorsque nous refaisons les analyses en contrôlant le taux de détection des stimuli⁶¹. Le fait que les participants aient pu détecter certains items ne constitue donc pas un problème et ne remet pas en cause la validité des résultats présentés ici. Enfin, aucune différence significative n'apparaît entre la condition loyauté et la condition contrôle sur le nombre de bonnes réponses, $p = .76$.

Nous avons ensuite vérifié que les deux versions de la vignette se différençaient bien au niveau de la loyauté du protagoniste ainsi que de son respect pour l'équité et l'autorité. Les résultats présentés dans le Tableau 15 confirment que le protagoniste acceptant d'héberger un ami recherché par la police était perçu comme guidé davantage par la volonté d'être loyal et dévoué que le protagoniste refusant d'héberger son ami. Ce dernier est à

⁶⁰ N'ayant au préalable observé aucun effet du genre, nous n'avons pas conservé cette variable au sein de l'analyse afin d'en augmenter la puissance.

⁶¹ Nous avons soustrait 9 au nombre de bonnes réponses et ajouté ce nouveau score en tant que prédicteur continu du modèle.

l'inverse considéré comme davantage motivé à agir de façon équitable et juste, à respecter l'autorité et la loi.

Tableau 15. Attribution au protagoniste de différentes motivations morales en fonction de sa décision (N = 107).

Motivations morales	Refuse		Accepte		F	p	PRE
	M	ET	M	ET			
Agir de façon équitable	.43	1.55	-.80	1.27	18.67	< .001	.16
Agir de façon juste	1.44	1.48	-.66	1.27	57.86	< .001	.37
Respecter l'autorité	1.58	1.56	-2.21	.80	259.83	< .001	.70
Eviter d'avoir des problèmes avec la justice	1.88	1.43	-2.07	1.30	213.06	< .001	.68
Etre loyal	-1.04	1.36	2.07	1.34	133.57	< .001	.58
Etre dévoué	-1.21	1.07	1.81	1.06	205.60	< .001	.67
Etre pacifique	-.53	1.36	-.12	1.31	2.46	.120	.02

Contrairement à ce que nous avons observé dans l'Etude 5, aucun effet d'interaction n'est ressorti des analyses entre les conditions d'amorçage et les versions de la vignette.

Récompense vs. Sanction

L'analyse des réponses concernant la volonté de voir le protagoniste être récompensé ou puni a permis de faire ressortir un effet principal tendanciel lié à la décision du protagoniste. Selon les participants, le protagoniste qui accepte mérite davantage d'être puni que celui qui refuse, qui selon eux, mérite plutôt d'être récompensé, $F(1, 103) = 3.79$, $p = .054$, $PRE = .04$, ($M_{accepte} = -.34$, $ET = 1.20$; $M_{refuse} = .11$, $ET = 1.11$).

Outre cette différence, l'effet d'interaction attendu entre l'amorçage et la version de la vignette ne ressort pas des analyses, $p = .44$. Nous avons ensuite procédé à l'analyse des effets simples de l'amorçage pour chaque version de la vignette. Cela nous a permis de constater que comparativement aux participants de la condition contrôle, les participants amorcés avec la loyauté considèrent que le protagoniste loyal mérite moins d'être

sanctionné, $t(103) = 1.83$, $p = .071$, $PRE = .03$, ($M_{loyauté} = -.04$, $ET = 1.09$; $M_{contrôle} = .61$, $ET = 1.25$; voir Figure 16). Bien que cet effet demeure tendanciel, il confirme en partie notre hypothèse. L'amorçage de la loyauté semble ainsi réduire la sévérité du jugement punitif lorsque la personne ayant commis une transgression est demeurée loyale.

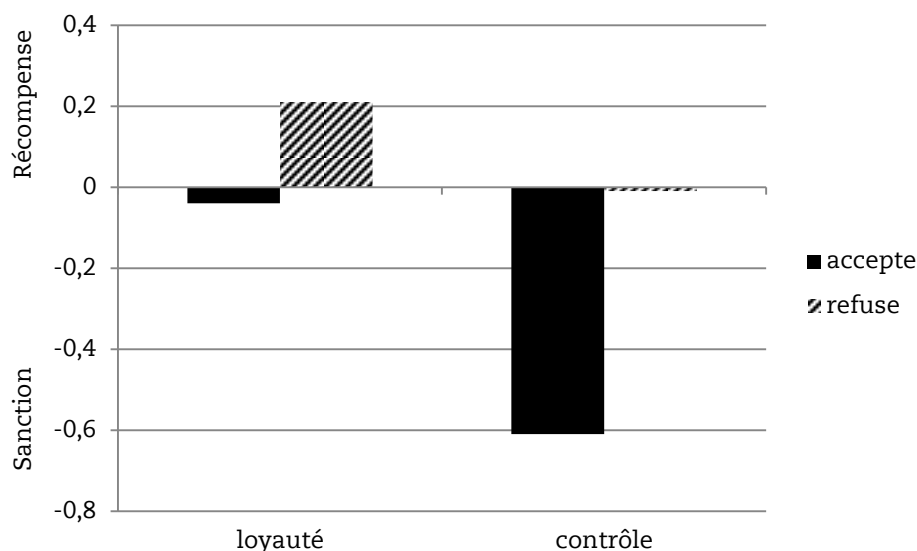


Figure 16. Jugement portant sur le degré selon lequel le protagoniste mérite d'être récompensé (+3) ou sanctionné (-3) en fonction de sa décision et de la condition d'amorçage.

L'analyse des réponses concernant les items proposant différentes manières de réagir, positives et négatives, vis-à-vis du protagoniste n'a permis de faire ressortir aucun effet principal ni effet d'interaction.

Attitude, jugement moral et formation d'impression

Concernant l'attitude des participants à l'égard de la décision du protagoniste, aucun effet ni de la version de la vignette, ni de l'amorçage n'est ressorti de l'analyse.

Concernant le jugement moral, nous avons tout d'abord constaté un effet principal du type de décision prise. En effet, dans l'ensemble, le fait d'accepter d'héberger un ami recherché par la police et de s'en rendre de ce fait complice est davantage condamné d'un point de vue moral que le fait de refuser, $F(1, 103) = 21.39$, $p < .001$, $PRE = .17$ ($M_{accepte} = 3.17$, $ET = 1.23$; $M_{refuse} = 2.01$, $ET = 1.40$). Parallèlement à cet effet principal, nous constatons un

effet d'interaction entre la condition d'amorçage et la décision du protagoniste, $F(1, 103) = 4.15, p = .044, PRE = .04$ (voir Figure 17). Ainsi, alors que dans la condition contrôle le fait d'accepter d'héberger un ami fugitif est jugé beaucoup plus sévèrement que le fait de refuser $t(103) = 4.69, p < .001, PRE = .18$ ($M_{accepte} = 3.38, ET = 1.16$; $M_{refuse} = 1.70, ET = 1.36$), cette différence de jugement se réduit très nettement lorsque la loyauté est amorcée, $t(103) = 1.84, p = .069, PRE = .03$ ($M_{accepte} = 2.95, ET = 1.27$; $M_{refuse} = 2.30, ET = 1.39$).

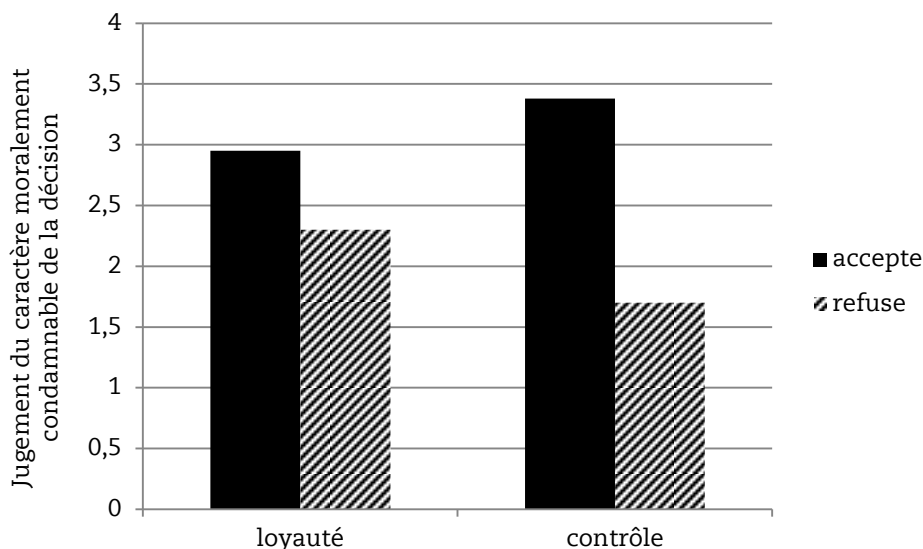


Figure 17. Jugement moral de la décision du protagoniste en fonction du type de décision et de la condition d'amorçage.

Par ailleurs, nous constatons que le protagoniste qui accepte d'héberger son ami est davantage jugé comme étant une bonne personne que le protagoniste qui refuse de lui venir en aide $F(1, 103) = 4.82, p = .030, PRE = .04$ ($M_{accepte} = 4.21, ET = 1.02$; $M_{refuse} = 3.74, ET = 1.13$). Aucun effet d'interaction avec l'amorçage n'a été constaté à l'issue de cette analyse, $p = .99$.

Etat affectif

Nous observons un effet d'interaction entre la condition d'amorçage et la version de la vignette sur le score relatif aux affects positifs, $F(1, 103) = 4.00, p = .048, PRE = .04$. Ainsi, alors que dans la condition contrôle aucune différence n'apparaît selon la version de la vignette à laquelle les participants ont été exposés, $p = .53$ ($M_{accepte} = 3.74, ET = .46$;

$M_{refuse} = 3.66$, $ET = .63$), les participants de la condition loyauté ressentent davantage d'affects positifs après avoir lu et répondu aux questions relatives à la vignette « refuse » qu'après la vignette « accepte », $t(103) = -2.21$, $p = .030$, $PRE = .05$ ($M_{accepte} = 3.51$, $ET = .52$; $M_{refuse} = 3.81$, $ET = .37$).

Systeme moral

L'amorçage de la loyauté n'a pas entraîné d'augmentation du score relatif au principe de loyauté, $p = .62$. Néanmoins, lorsque le principe de loyauté est amorcé en tant que but désirable, les participants valorisent moins les principes de non-nuisance, $F(1, 103) = 5.71$, $p = .018$, $PRE = .05$ ($M_{loyauté} = 3.48$, $ET = .62$; $M_{contrôle} = 3.75$, $ET = .60$) et d'équité, $F(1, 103) = 3.69$, $p = .058$, $PRE = .03$ ($M_{loyauté} = 3.74$, $ET = .59$; $M_{contrôle} = 3.94$, $ET = .51$).

Discussion

L'objectif de cette étude était d'analyser l'impact de la loyauté sur le jugement punitif et moral en l'amorçant de manière à ce que les participants se la représentent comme un but désirable. Notre intention était d'activer de façon temporaire les effets chroniques associés à l'adhésion à la loyauté. Pour ce faire, nous avons repris la technique d'amorçage subliminal développée par Custers et Aarts (2005a) en associant les mots-amorces à des mots de valence positive. Cela nous a permis de mettre à jour plusieurs résultats intéressants sur différents aspects du jugement à l'égard de décisions moralement équivoques.

Tout d'abord, nous avons pu observer pour la première fois l'effet de l'amorçage de la loyauté sur le jugement punitif. Le fait d'avoir augmenté l'accessibilité du concept de loyauté tout en le rendant désirable a entraîné une baisse de la volonté de punir le protagoniste s'étant rendu coupable de complicité tout en restant loyal. C'est comme si le respect de la loyauté était davantage pris en considération en tant que circonstance atténuante par les participants de la condition loyauté. L'amorçage de la loyauté a aussi influencé le jugement moral de l'acte décrit au sein de la vignette. Alors que dans la condition contrôle la transgression des valeurs de justice et d'autorité est jugée beaucoup plus condamnable du point de vue moral que la transgression de la loyauté, l'amorçage de

la loyauté réduit très nettement cet écart de jugement. Cette réduction semble être due à la fois à une augmentation de la sévérité du jugement vis-à-vis du protagoniste déloyal et à une baisse de la sévérité du jugement vis-à-vis de protagoniste loyal. Parallèlement à ces résultats, il faut noter que le protagoniste loyal mais complice, jugé plus sévèrement du point de vue de la morale, est paradoxalement considéré comme étant une meilleure personne que le protagoniste juste et respectueux de la loi mais déloyal. L'impression que se sont formés les participants au sujet du protagoniste ne semble donc pas être calquée sur la manière dont ils jugent son acte du point de vue de la morale. Les deux variables sont d'ailleurs ici négativement corrélées ($r = -.23$, $p = .017$). Les participants semblent ainsi faire aisément la distinction entre un acte et son auteur lorsqu'ils formulent un jugement.

Un autre effet d'amorçage mérite qu'on s'y arrête pour en parler plus longuement. Il s'agit de la baisse de l'adhésion aux principes de non-nuisance et d'équité provoquée par l'amorçage de la loyauté en tant que but désirable. Aucun effet de la sorte n'a été jusqu'à présent observé au sein de la littérature utilisant le MFQ (Graham et al., 2011) pour mesurer le système moral. De plus, les auteurs de la Moral Foundations Theory (Haidt & Joseph, 2004) ne livrent aucun élément concernant les dynamiques pouvant exister entre les principes moraux et pouvant potentiellement expliquer l'effet observé. Nous pouvons cependant nous tourner vers le modèle développé par Schwartz (1992) concernant la façon dont le système de valeur est représenté mentalement, afin de tenter de mieux comprendre cet effet. Selon ce modèle, les valeurs sont organisées en fonction du degré de compatibilité existant entre les motivations qui leurs sont sous-jacentes. Il a ainsi été mis en évidence que l'amorçage d'une valeur (e.g., la bienveillance) pouvait entraîner une baisse de la poursuite des valeurs n'étant pas compatibles avec la valeur amorcée (e.g., la réussite ; Maio, Pakizeh, et al., 2009). Même si au sein de notre étude le score de loyauté n'est pas corrélé aux scores de non-nuisance et d'équité ($p_s > .20$), selon Haidt (2008), ces deux principes sous-tendent une vision de la morale beaucoup plus englobante et indifférenciée que le principe de loyauté. En effet, alors que la loyauté sous-entend une différenciation des individus en fonctions des liens qui les unissent et de leurs appartenances groupales, les principes de non-nuisance et d'équité sont sous-tendus par une conception plus universelle de l'être humain. Cela pourrait expliquer pourquoi lorsque la loyauté est rendue plus accessible et désirable, les individus revoient à la baisse l'importance des principes de non-nuisance et d'équité.

Bien que l'amorçage de la loyauté en tant que but désirable ait entraîné plusieurs effets intéressants allant dans le sens de notre hypothèse, on peut toutefois regretter que ces effets soient parfois restés ténus. En effet, en changeant la manière d'amorcer la loyauté, notre but était d'augmenter l'ampleur des effets de l'amorçage. L'amorçage de la loyauté n'a par exemple pas entraîné d'augmentation du jugement punitif à l'égard du protagoniste déloyal. De plus, contrairement aux Etudes 5a et 5b, aucun effet n'a été observé sur les items proposant des réactions comportementales précises à la fois négatives et positives. Un autre effet que nous ne retrouvons pas ici concerne l'attribution des motivations morales. L'amorçage de la loyauté ne semble pas avoir influencé la perception du caractère loyal ou dévoué du protagoniste en fonction de sa décision. Cette absence d'effet peut laisser supposer que le biais attributionnel observé dans les Etudes 5a et 5b ait été dû à un effet de demande expérimentale. En effet, les items mesurant ces attributions reprenaient les noms des principes moraux présents aussi parmi les mots-amorces utilisés de façon supraliminale dans ces études. Il est possible que les participants aient remarqué cette occurrence et aient ainsi répondu de manière à répondre aux attentes supposées du chercheur. Il serait de ce fait nécessaire d'examiner de plus près cet effet afin de conclure de façon précise sur son existence. Il faut d'ailleurs souligner que ce biais attributionnel a aussi été mis en lien avec le niveau d'adhésion aux valeurs au sein de l'Etude 2.

Nous avons souhaité conclure cette série d'étude en testant les effets de l'amorçage de la loyauté en tant que but désirable dans un contexte plus écologique. Il est probable que l'utilisation de situations fictives ait limité l'expression des tendances punitives. La mise en place d'une situation réelle dans laquelle les individus se sentent plus impliqués devrait nous permettre d'observer plus facilement les différences liées à l'amorçage de la loyauté concernant le jugement et le comportement punitif. Cela sera aussi l'occasion de mettre à l'épreuve dans un contexte proche de la réalité les effets observés jusqu'à présent dans les études précédentes.

Etude 7

Effet de l'amorçage de la loyauté en tant que but désirable sur le comportement et le jugement punitif à l'égard d'une personne déloyale en situation réelle

Nous avons souhaité terminer cette série d'études par une étude visant à mettre en évidence, dans des conditions écologiques, les effets d'amorçage de la loyauté en tant que but désirable sur les tendances punitives. En effet, mis à part pour l'Etude 4, nous avons jusqu'à présent eu recours principalement à l'utilisation de vignettes mettant en scène des situations fictives dans lesquelles on demandait aux participants de se projeter afin de juger le protagoniste et de dire comment ils réagiraient s'ils le connaissaient. Cette procédure est très largement utilisée dans le champ de la psychologie sociale expérimentale et est reconnue comme étant un bon moyen de prédire des phénomènes que l'on retrouve dans la réalité (e.g., Brauer & Chekroun, 2005). L'utilisation de vignettes nous a ainsi permis de montrer l'impact de l'amorçage de la loyauté sur le jugement punitif, le jugement moral ainsi que l'attribution des motivations morales. Cependant, il est toujours important pour un chercheur en psychologie de mettre à l'épreuve ses hypothèses en situation réelle afin d'ajouter du poids aux effets observés au préalable dans des situations « simulées ». De plus, il est possible que l'utilisation de vignettes ait freiné l'expression des effets recherchés, notamment du fait du faible sentiment d'implication des participants à l'égard des dilemmes fictifs décrits. Il a en effet été mis en évidence que plus l'individu se sentait impliqué au sein de la situation, plus il était enclin à exercer du contrôle social (Brauer & Chekroun, 2005). En comparaison avec la vignette utilisée dans les études précédentes décrivant une situation fictive, l'exposition des participants à des événements décrits comme étant réels devrait entraîner chez eux un sentiment d'implication personnelle plus élevé.

Pour toutes ces raisons, nous avons cherché à mettre en place une situation expérimentale la plus écologique possible en nous inspirant du protocole utilisé au sein de

l'Etude 4. Nous avons ainsi repris l'idée d'un tract diffusé par une association sportive décrivant la trahison de l'un de ses membres. Nous avons toutefois élaboré une nouvelle situation en veillant cette fois-ci à ce que seule la loyauté soit transgressée (le tract utilisé dans l'Etude 4 décrivait à la fois une trahison et un mensonge, ce qui a pu biaiser la façon dont les événements ont été perçus par les participants). De plus nous avons cherché à ce que l'acte requis à la fin du tract soit le plus impliquant possible pour les participants. Alors que dans l'Etude 4, les participants devaient cocher des échelles et choisir entre différentes propositions, nous avons cette fois-ci présenté la situation comme un vote pour ou contre l'exclusion du membre de l'association accusé.

Nous avons choisi d'utiliser de nouveau la tâche d'amorçage de la loyauté en tant que but désirable mise en place dans l'étude précédente et ce, pour deux raisons. Premièrement, cette procédure est seule à avoir permis jusqu'à présent de mettre en évidence les effets de l'amorçage de la loyauté à la fois sur le jugement punitif et sur le jugement moral. Nous nous attendions à retrouver ces effets de façon encore plus tranchée en situation réelle. Deuxièmement, cette procédure d'amorçage subliminal a comme intérêt de ne pas éveiller de soupçons quant aux réels objectifs de l'étude. Cela représente un avantage non négligeable surtout dans ce type d'étude écologique reposant en grande partie sur la crédulité des participants.

Méthode

Participants

Nous avons recruté 69 participants francophones (33 femmes, 36 hommes ; âge moyen = 21.89, $ET = 2.61$) au sein de la bibliothèque de l'Université Paris Diderot. Parmi ces participants, 34 ont indiqué être étudiants de l'Université Paris Diderot (Paris 7). Nous incluons donc l'appartenance universitaire en tant que variable indépendante au sein des analyses.

Procédure

Les passations se sont déroulées sur une journée au sein de la bibliothèque de l'Université Paris Diderot, sur une rangée de tables sans vis-à-vis, dans un secteur calme et isolé de la bibliothèque. Trois ordinateurs portables étaient disposés sur les tables permettant ainsi de faire passer l'étude à trois participants en parallèle, éloignés les uns des autres d'environ 150 cm. De plus, chaque emplacement était délimité de chaque côté par des séparations mobiles (hauteur = 50 cm ; longueur = 70 cm). Tout était ainsi fait pour que les participants puissent réaliser l'étude sans être distraits par les autres participants ou par les autres usagers de la bibliothèque.

Deux personnes étaient chargées de recruter les participants et de les accompagner sur les lieux de la passation ou l'expérimentateur les accueillait. Celui-ci leur indiquait qu'ils allaient prendre part à une étude sur la psychologie de la perception se déroulant sur l'ordinateur et divisée en deux parties. Une fois la tâche d'amorçage réalisée, l'expérimentateur expliquait qu'il était nécessaire de faire une petite pause avant de passer à la deuxième partie de l'étude afin de limiter la fatigue oculaire des participants. Il déclarait alors profiter de cette pause pour leur distribuer un tract à la demande de l'Association Sportive de Paris Diderot (ASP7). Les participants devaient alors voter pour ou contre l'exclusion d'un représentant de l'association ayant agi de façon déloyale. Après avoir voté, il répondait à un questionnaire complémentaire, toujours présenté comme provenant de l'ASP7. Pour terminer, les participants répondaient sur l'ordinateur à une tâche visant à vérifier le caractère subliminal des stimuli amorces. A la fin de l'étude chaque participant était redirigé vers une table à l'écart où l'attendait une personne chargée de leur expliquer les objectifs et les hypothèses de l'étude et de répondre à toutes leurs questions. Durant cette discussion, on questionnait les participants afin de vérifier s'ils avaient cru à la véracité du tract et s'ils s'étaient doutés des buts de l'étude. A l'issue du débriefing, on faisait remplir et signer aux participants un consentement concernant l'utilisation des résultats ainsi qu'une clause de confidentialité dans laquelle il leur était demandé de ne pas parler ni du contenu ni des objectifs de l'étude afin de ne pas compromettre son bon déroulement.

Matériel

Tâche d'amorçage de la loyauté en tant que but désirable. Nous avons repris la même procédure que dans l'Etude 6 (voir Figure 15, p162). Les participants étaient répartis de façon aléatoire dans les deux conditions d'amorçage : loyauté vs. contrôle.

Mesure des réactions à l'égard d'un acte déloyal. On remettait aux participants un tract format A5 intitulé « Lettre d'information de l'Association Sportive Paris 7 à destination des étudiants » et en haut duquel figurait le logo de l'ASP7⁶² (voir Annexe 18). Le tract était composé du texte ci-dessous, adressé aux participants :

Bonjour,

La semaine dernière, l'ensemble des représentants des associations étudiantes de l'Université Paris Diderot se sont réunis avec les membres de la présidence et de la direction financière de l'université pour voter le budget alloué par l'université aux associations l'année prochaine. Pour l'Association Sportive de Paris 7, ce vote était crucial car les subventions de l'université représentent 50% de notre budget annuel. L'existence de notre association dépend donc tous les ans de cette aide financière.

Nous nous adressons à vous aujourd'hui car nous avons appris avec stupéfaction que le représentant étudiant de l'Association Sportive de Paris 7, pourtant chargé de défendre notre association, a voté pour un budget prévoyant spécifiquement une réduction drastique des subventions en direction de l'AS Paris 7. Alors que les voix étaient très partagées, son vote a clairement été décisif dans l'adoption de ce budget qui met en péril la survie de notre association.

Afin de faire face à ce problème lourd de conséquences, les responsables de l'AS Paris 7 ont choisi de mettre en place une consultation auprès de tous les étudiants afin de décider ou non d'exclure cette personne de l'association. Il est important qu'un maximum d'étudiants prennent part à cette consultation afin qu'elle ait un réel poids.

Nous avons élaboré ce scénario afin qu'il mette en scène un acte avant tout perçu comme étant déloyal. Ainsi, alors que son rôle est de défendre les intérêts et l'existence de l'association qu'il représente, la personne décrite se comporte à l'inverse de ce qu'on attend de lui. Avant d'utiliser ce tract, nous l'avons au préalable prétesté auprès de 15 personnes (11 femmes, 4 hommes, âge moyen = 22.60, $ET = 2.13$). Les résultats nous ont permis de confirmer que les termes décrivant le mieux le scénario selon les participants étaient

⁶² Cette association existant vraiment, nous avons au préalable demandé et obtenu l'autorisation d'utiliser son nom et son logo auprès de M. Jeanblanc, président de l'association, après lui avoir exposé le matériel, la procédure et les objectifs de l'étude.

« *déloyauté* » et « *trahison* » (voir Annexe 19). Le prétest nous a aussi permis de confirmer le caractère suffisamment grave et condamnable de l'acte décrit ainsi que la clarté et la crédibilité du tract (voir Annexe 19).

A la fin du tract, il était demandé aux participants de se prononcer pour ou contre l'exclusion du représentant de l'association. Pour ce faire ils devaient cocher l'une des deux propositions suivantes : « *Cette personne devrait être exclue de l'Association Sportive* » ; « *Cette personne ne devrait pas être exclue de l'Association Sportive* ». Il leur était aussi demandé d'apposer leur signature en bas du tract. Cela avait pour but d'augmenter leur niveau d'implication vis-à-vis du vote. De plus, cela permettait aussi d'ajouter de la crédibilité au matériel. Une fois que les participants avaient répondu et signé le tract, ils le pliaient en 4 et le glissaient dans une urne.

Après avoir voté, un questionnaire était distribué aux participants. Celui-ci était présenté comme émanant de l'Association Sportive et visant à en savoir plus sur l'avis des étudiants concernant la situation décrite dans le tract. Les participants répondaient aux questions posées en entourant le chiffre de leur choix sur des échelles de Likert en 7 points. On commençait d'abord par évaluer leur attitude vis-à-vis du comportement du représentant étudiant de l'ASP7 (0 = *je n'approuve pas du tout* ; 6 = *j'approuve totalement*). Puis, on mesurait le jugement moral en leur demandant de dire dans quelle mesure ce comportement était moralement condamnable (0 = *pas du tout* ; 6 = *extrêmement*). Le jugement punitif était ensuite mesuré en leur demandant dans quelle mesure le représentant méritait selon eux d'être sanctionné (0 = *pas du tout* ; 6 = *tout à fait*). Enfin, il leur était demandé de qualifier l'acte du représentant de l'association en indiquant dans quelle mesure six termes (« *désobéissance* » ; « *trahison* » ; « *injustice* » ; « *déloyauté* » ; « *favoritisme* » ; « *malveillance* ») étaient appropriés pour son comportement (0 = *pas du tout* ; 6 = *tout à fait*). Cette question avait pour objectif d'évaluer l'impact de l'amorçage de la loyauté sur la perception du caractère déloyal des événements décrits dans le tract. La dernière question demandait aux participants dans quelle mesure le fait de consulter les étudiants pour régler la situation était selon eux une bonne initiative (0 = *pas du tout* ; 6 = *tout à fait*). A la fin du questionnaire, les participants indiquaient leur genre, leur âge, leur langue maternelle, leur filière et leur niveau d'étude. Ils indiquaient aussi s'ils étaient inscrits à l'Université Paris Diderot et s'ils pratiquaient un sport via l'ASP7.

Détection des stimuli subliminaux. Nous avons utilisé la même tâche de détection que dans l'Etude 6. Les participants réalisaient 18 essais du même type que la première tâche. Leur tâche était d'essayer de détecter le mot-amorce projeté pendant 35ms. A la fin de chaque essai, ils devaient choisir entre deux mots visuellement très ressemblants (e.g., « *fidélité* » / « *fiabilité* » ; « *ampoule* » / « *ampleur* ») celui qui selon eux avait été projeté à l'écran. Les mots-amorces apparaissaient dans la moitié des essais. L'ordre des essais était aléatorisé par E-Prime. Le nombre de bonnes réponses était calculé pour chaque participant.

Résultats⁶³

Vérification de manipulation

Nous avons commencé par vérifier dans quelle mesure les participants ont détecté les stimuli subliminaux. Nous avons ainsi testé si la proportion moyenne de bonnes réponses s'écartait significativement de la proportion attendue lorsque les participants répondent au hasard (50%). Pour ce faire, nous avons réalisé un test t pour échantillon unique contre la valeur 9 (correspond à la moitié des 18 essais)⁶⁴. Au vu des résultats, il s'avère que dans l'ensemble, les participants choisissent la bonne réponse pour plus de la moitié des essais, $t(61) = 9.32$, $p < .001$, $PRE = .58$ ($M = 12.42$, $ET = 2.89$). Bien qu'ils aient pu percevoir certains stimuli au sein de cette tâche dont la consigne était spécifiquement d'essayer de les détecter, les participants ne semblent pas les avoir détectés au sein de la tâche d'amorçage si l'on se fie à ce qu'ils ont affirmé durant le débriefing. Par ailleurs, les résultats ne diffèrent pas de ceux que nous venons de présenter lorsque nous refaisons les analyses en contrôlant le taux de détection des stimuli⁶⁵. Par conséquent, le fait que les participants aient pu détecter certains items ne représente pas un problème et ne remet pas en cause la validité de nos résultats. Parallèlement, nous avons aussi testé l'effet de la condition d'amorçage. Le nombre de bonnes réponses ne diffère pas significativement entre la condition loyauté et la condition contrôle, $p = .15$.

⁶³ Durant le débriefing, 8 participants ont fait part de leurs doutes concernant la véracité du tract. Néanmoins, aucun participant n'ayant compris les réels objectifs de l'étude et le lien avec la tâche de détection des points, nous avons choisi de les conserver dans notre échantillon afin de ne pas diminuer la puissance des analyses.

⁶⁴ Suite à une mauvaise manipulation en début de passation, les données des 8 premiers participants sur cette tâche n'ont pas été enregistrées.

⁶⁵ Nous avons soustrait 9 au nombre de bonnes réponses et ajouté ce nouveau score en tant que prédicteur continu du modèle.

Vote pour l'exclusion du représentant

Nous avons réalisé un test du χ^2 afin d'analyser la différence de voix pour l'exclusion du représentant entre la condition loyauté et la condition contrôle. Bien que les participants amorcés avec la loyauté soient légèrement plus nombreux à voter pour l'exclusion (56.8 %) que ceux de la condition contrôle (46.9 %), cette différence n'est pas significative, $p = .41$. Aucune différence significative ne ressort non plus concernant ni les votes contre l'exclusion, $p = .86$ ni les votes blancs, $p = .35$.

Jugement punitif

Nous avons réalisé une ANOVA 2 (amorçage) x 2 (appartenance universitaire⁶⁶) x 2 (genre) avec les trois variables en inter-sujets afin d'analyser les réponses du questionnaire complémentaire⁶⁷. Cela nous a permis tout d'abord de mettre en évidence un effet principal de l'amorçage, $F(1, 54) = 3.86$, $p = .055$, $PRE = .07$. Dans l'ensemble, les participants de la condition loyauté considèrent davantage que le représentant de l'association mérite d'être sanctionné, en comparaison avec les participants de la condition contrôle ($M_{loyauté} = 3.76$, $ET = 1.66$ vs. $M_{contrôle} = 2.77$, $ET = 1.48$). De plus, sur la même variable, nous constatons un effet d'interaction entre l'amorçage et l'appartenance universitaire, $F(1, 54) = 7.32$, $p = .009$, $PRE = .12$ (voir Figure 18). Au regard des effets simples, il apparaît que seul le jugement punitif des participants étudiants à l'Université Paris Diderot ait été sensible à l'amorçage de la loyauté, $t(54) = 3.27$, $p = .002$, $PRE = .17$ ($M_{loyauté} = 4.18$, $ET = 1.38$ vs. $M_{contrôle} = 2.14$, $ET = 1.66$). Pour les participants rattachés à une autre université, aucune différence significative n'apparaît en fonction de la condition d'amorçage, $p = .60$ ($M_{loyauté} = 3.13$, $ET = 1.76$ vs. $M_{contrôle} = 3.31$, $ET = 1.08$). Par ailleurs, nous ne constatons pas d'effet d'amorçage sur le jugement moral ni sur l'attitude à l'égard du comportement du représentant.

⁶⁶ Trois participants n'ayant pas répondu à la question concernant leur université n'ont pas été pris en compte dans cette analyse.

⁶⁷ Seuls 9 participants ayant déclaré être adhérent de l'ASP7 ($n_{loyauté} = 5$; $n_{contrôle} = 4$), nous n'avons pas intégré l'appartenance à l'ASP7 en tant que prédicteur.

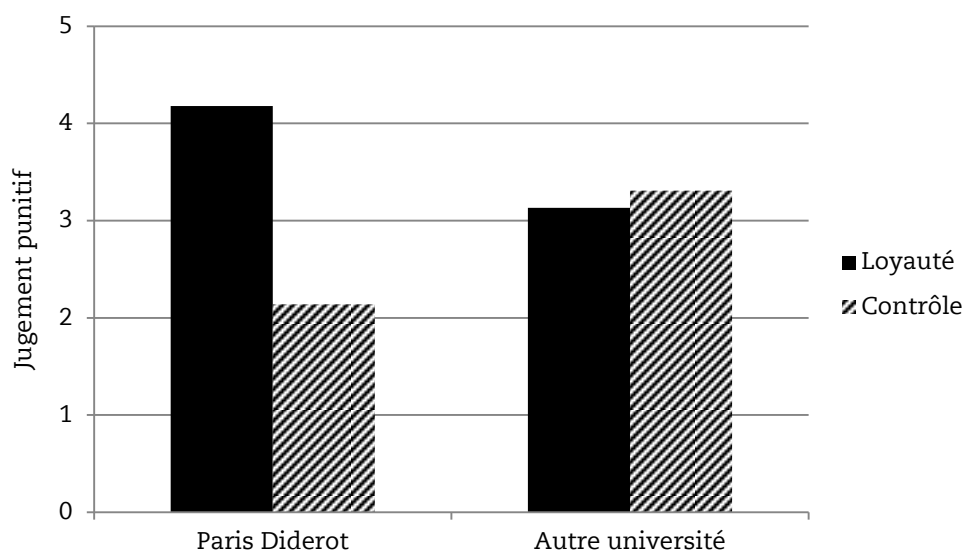


Figure 18. Jugement punitif en fonction de la condition d'amorçage et de l'appartenance universitaire.

Qualification du comportement du représentant

Nous constatons tout d'abord un effet principal de l'amorçage de la loyauté, augmentant le caractère approprié du terme « déloyauté » pour décrire le comportement du représentant, $F(1, 54) = 6.47$, $p = .014$, $PRE = .11$ ($M_{loyauté} = 4.38$, $ET = 1.33$ vs. $M_{contrôle} = 3.52$, $ET = 1.96$). De plus, toujours pour cet item, nous retrouvons l'interaction observée précédemment entre l'amorçage et l'appartenance universitaire, $F(1, 54) = 4.58$, $p = .037$, $PRE = .08$ (voir Figure 19). L'amorçage de la loyauté augmente le caractère approprié du mot « déloyauté » pour décrire le comportement du représentant pour les participants rattachés à l'Université Paris Diderot, $t(54) = 3.25$, $p = .002$, $PRE = .16$ ($M_{loyauté} = 4.33$, $ET = 1.53$ vs. $M_{contrôle} = 2.69$, $ET = 2.29$) mais pas pour les participants venant d'une autre université, $p = .77$ ($M_{loyauté} = 4.33$, $ET = 1.05$ vs. $M_{contrôle} = 4.19$, $ET = 1.38$).

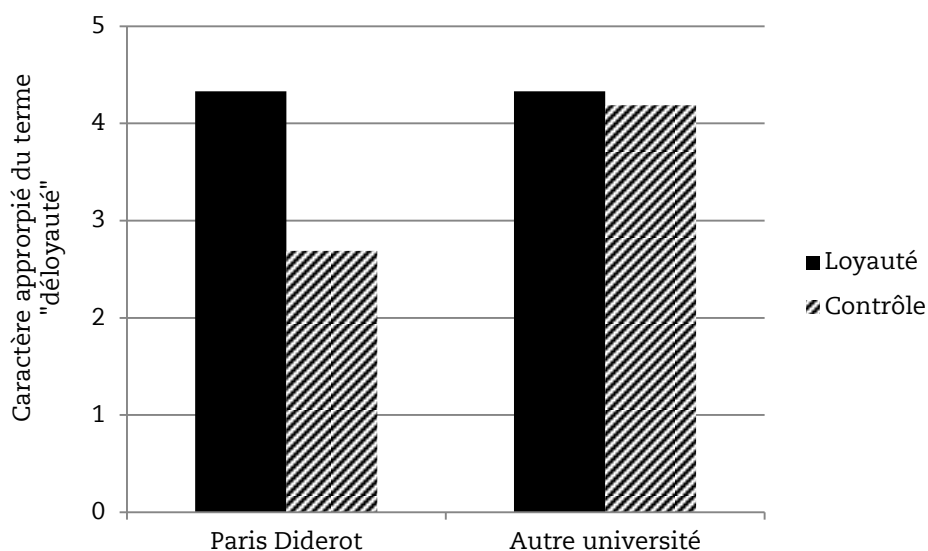


Figure 19. Caractère approprié du terme « déloyauté » pour définir l'attitude du représentant en fonction de la condition d'amorçage et de l'appartenance universitaire.

Nous retrouvons la même interaction de façon plus tendancielle pour le terme « trahison », $F(1, 54) = 3.56$, $p = .065$, $PRE = .06$. L'amorçage de la loyauté augmente le caractère approprié de ce terme lorsque les participants appartiennent à l'Université Paris Diderot, $t(54) = 2.07$, $p = .043$, $PRE = .07$ ($M_{loyauté} = 3.33$, $ET = 1.94$ vs. $M_{contrôle} = 2.23$, $ET = 2.01$) mais pas pour les autres, $p = .57$ ($M_{loyauté} = 3.67$, $ET = 1.35$ vs. $M_{contrôle} = 3.88$, $ET = 1.63$). Parallèlement, nous observons sur cet item un effet principal du genre, $F(1, 54) = 3.83$, $p = .055$, $PRE = .07$. Les femmes considèrent le terme de « trahison » plus adapté que les hommes pour décrire le comportement du représentant de l'association ($M_{femmes} = 3.74$, $ET = 1.53$ vs. $M_{hommes} = 3.00$, $ET = 2.03$).

Enfin, nous constatons une nouvelle fois l'effet d'interaction entre l'amorçage et l'appartenance universitaire pour le terme « injustice », $F(1, 55) = 5.53$, $p = .022$, $PRE = .09$ (voir Figure 20). Les participants de la condition loyauté considère ce terme plus approprié que les participants de la condition contrôle mais ce, uniquement lorsqu'ils étudient à l'Université Paris Diderot, $t(55) = 2.59$, $p = .01$, $PRE = .11$ ($M_{loyauté} = 3.44$, $ET = 1.69$ vs. $M_{contrôle} = 2.07$, $ET = 1.73$). Nous n'observons pas cet effet pour les participants n'étudiant pas à Paris Diderot, $p = .47$ ($M_{loyauté} = 2.60$, $ET = 1.60$ vs. $M_{contrôle} = 3.00$, $ET = 1.55$).

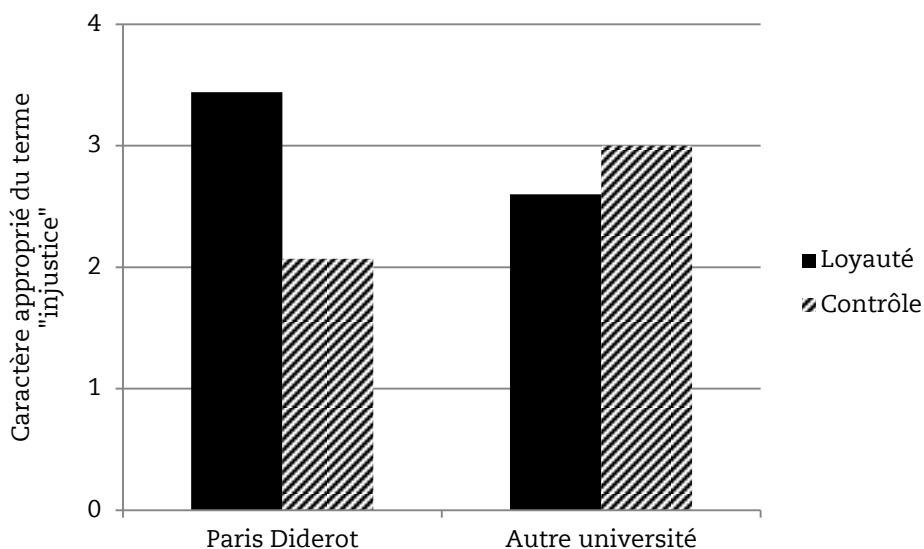


Figure 20. Caractère approprié du terme « injustice » pour définir l'attitude du représentant en fonction de la condition d'amorçage et de l'appartenance universitaire.

Attitude à l'égard du vote en tant que mode de décision

Nous observons tout d'abord un effet principal tendanciel de l'amorçage sur l'attitude à l'égard du recours au vote pour régler la situation, $F(1, 56) = 3.26, p = .076, PRE = .06$. Les participants de la condition loyauté semblent davantage considérer ce vote comme étant une bonne initiative, en comparaison avec les participants de la condition contrôle ($M_{loyauté} = 3.74, ET = 2.12$ vs. $M_{contrôle} = 2.61, ET = 2.28$). Cependant lorsqu'on examine les effets simples de l'amorçage en séparant les étudiants en fonction de leur appartenance universitaire, on s'aperçoit que l'amorçage de la loyauté influence uniquement l'attitude des participants de l'Université Paris Diderot, $t(56) = 2.37, p = .021, PRE = .09$ ($M_{loyauté} = 3.78, ET = 2.21$ vs. $M_{contrôle} = 2.00, ET = 2.35$). Cet effet ne ressort pas pour les participants venant d'autres universités, $p = .88$. Nous constatons aussi un effet du genre sur cette variable, $F(1, 56) = 5.58, p = .022, PRE = .09$. Les femmes considèrent davantage le vote comme étant une bonne initiative que les hommes ($M_{femmes} = 3.66, ET = 2.09$ vs. $M_{hommes} = 2.76, ET = 2.35$).

Discussion

L'objectif de cette étude était de tester dans des conditions écologiques l'hypothèse selon laquelle l'amorçage de la loyauté en tant que but désirable entraînait une

augmentation des comportements et du jugement punitif à l'égard d'une personne s'étant comportée de manière déloyale. Pour ce faire, nous avons élaboré un faux tract émanant d'une association étudiante (ASP7), décrivant le comportement déloyal d'un de ses représentants et invitant les participants à voter pour ou contre son exclusion de l'association. Dans l'ensemble, cette étude nous a permis de confirmer cette hypothèse tout en mettant cependant en évidence l'importance du niveau d'implication des participants vis-à-vis du contexte dans lequel les effets de l'amorçage de la loyauté étaient évalués. En effet, seuls les participants inscrits à l'université à laquelle était rattachée l'association en question (Paris Diderot) ont été sensibles aux effets d'amorçage. Ceux-ci ont ainsi davantage considéré que le représentant méritait d'être sanctionné et ont aussi davantage adhéré à l'idée de faire voter les étudiants pour déterminer le sort de cette personne. Ce résultat est cohérent avec notre hypothèse selon laquelle les valeurs morales sont porteuses d'une motivation pouvant conduire les individus à sanctionner leur transgression. Néanmoins, cette motivation semble être davantage susceptible d'apparaître lorsque la valeur est représentée comme un but désirable et lorsque l'individu se sent suffisamment impliqué par les événements. Il serait intéressant d'examiner de façon spécifique le rôle du degré d'implication, mais les résultats de l'Etude 7 suggèrent qu'il n'est pas nécessaire que les individus soient très fortement impliqués pour qu'émergent les effets de l'amorçage de la loyauté. En effet, il est important de rappeler que très peu de participants appartenaient à l'Association Sportive Paris 7 ($n = 9$). Le simple fait d'appartenir à l'université à laquelle l'association était rattachée a suffi à induire un niveau d'implication suffisant pour voir apparaître les effets de l'amorçage de la loyauté sur le jugement punitif. Outre la question du niveau d'implication, il serait aussi intéressant de tester si ce facteur est spécifique à la loyauté ou s'il est nécessaire quel que soit la valeur amorcée. Il faut noter par ailleurs que les participants de la condition contrôle de Paris Diderot ont émis un jugement punitif moins sévère que les participants appartenant à une autre université. Il se peut que les premiers aient davantage reconnu les bienfaits du vote du représentant sur la situation financière de leur université.

L'amorçage de la loyauté a aussi influencé la perception des événements décrits dans le tract. Les termes « déloyauté » et « trahison » ont davantage été considéré comme appropriés pour décrire le comportement du représentant. Ce résultat fait écho au biais d'attribution des motivations morales observé dans l'Etude 2 et l'Etude 5. Cela nous permet aussi d'attester de l'existence de ce biais et d'écarter la possibilité suggérée suite à l'Etude 6

selon laquelle le biais observé dans l'Etude 5 aurait pu être lié à un effet de demande expérimentale. Les individus sont ainsi plus enclins à interpréter les événements à travers le prisme de la loyauté si cette valeur est davantage accessible (de façon chronique ou temporaire). Il faut cependant aussi relever que le terme « injustice » a été jugé plus adapté par les participants de la condition loyauté que ceux de la condition contrôle. Même si ce terme n'est pas directement lié à la transgression de la loyauté, il est cependant facilement utilisé pour décrire de manière générale des situations de transgression très variées dans lesquelles une personne ou un groupe de personne subit une situation qu'ils ne méritent pas. Il est ainsi probable que les participants les plus sensibles à l'aspect déloyal aient été davantage susceptibles de percevoir la situation comme étant injuste⁶⁸.

Dans l'ensemble, cette étude nous a permis de confirmer notre hypothèse dans des conditions écologiques et d'améliorer notre compréhension du rôle joué par les valeurs morales dans la sanction des transgressions. Il est cependant important de souligner ses limites et de s'arrêter sur ce qui n'a pas fonctionné comme espéré. Tout d'abord, l'utilisation du vote pour ou contre l'exclusion, censé mesurer un comportement punitif effectif, n'a pas permis de mettre en évidence un effet significatif de l'amorçage de la loyauté. Plusieurs raisons peuvent être fournies pour expliquer cela. Premièrement, le choix dichotomique pour ou contre réduit très largement l'expression et la mesure de la variabilité. C'est la raison principale pour laquelle les chercheurs en sciences humaines préfèrent nettement utiliser des échelles. Ainsi, contrairement au vote, l'utilisation de l'échelle du jugement punitif nous a permis de mettre en évidence de façon fine les différences entre les conditions expérimentales. La deuxième raison que l'on peut invoquer pour expliquer l'absence d'effet d'amorçage sur le vote concerne le rôle du niveau d'implication des participants. Un niveau d'implication supérieure est peut être nécessaire pour voir apparaître les effets de l'amorçage sur ce comportement, qui de par sa forme (e.g., signature), était très engageant. Nous aurions probablement pu davantage observer l'effet de l'amorçage sur le vote si, par exemple, plus de participants avaient fait partie de l'association sportive.

Un autre effet attendu que nous n'avons pas pu mettre en évidence au sein de cette étude concerne le jugement moral de l'acte du représentant. Suite aux résultats obtenus

⁶⁸ Corrélacion entre les scores liés au caractère adapté des termes « déloyauté » et « injustice » : $r = .40$, $p = .001$.

dans l'Etude 6, nous nous attendions à ce que l'amorçage de la loyauté pousse les individus à juger plus sévèrement le représentant de l'association. Cette absence d'effet montre une nouvelle fois que le jugement punitif n'est pas totalement calqué sur le jugement moral. Il serait intéressant d'étudier plus précisément en quoi diffèrent les déterminants de ces deux formes de jugements. Il est probable qu'en formulant leur jugement moral, les participants se soient moins focalisés sur la question du respect des valeurs morales et aient davantage adopté une posture conséquentialiste qu'en jugeant du niveau de punition devant être infligé. Cela pourrait être une piste afin d'expliquer pourquoi le niveau d'accessibilité des connaissances morales semble avoir eu moins d'impact sur le jugement moral que sur le jugement punitif.

Pour conclure, cette étude nous a permis de mettre en évidence plusieurs éléments de compréhension du phénomène de sanction. Nous avons ainsi observé l'influence exercée par la valeur de loyauté sur la sanction d'un acte déloyal ayant réellement eu lieu, après avoir été rendue à la fois plus accessible et plus désirable. Cette étude nous a aussi permis de confirmer que les valeurs peuvent influencer et biaiser la façon dont l'individu perçoit les événements. A travers l'appartenance universitaire des participants, nous avons aussi pu constater l'importance du sentiment d'implication dans l'émergence des effets provoqués par l'amorçage de la loyauté. Pour terminer, il est important de souligner l'étonnante facilité avec laquelle nous avons pu faire prendre part, sans user de persuasion, autant de personnes (85 %) à un vote ayant trait pourtant à un événement qui ne les concernait pas ou très peu et au sujet duquel elles n'avaient que très peu d'information. Il est encore plus déconcertant de constater qu'une majorité d'entre eux (61.02 %) aient voté pour qu'une personne soit sanctionnée sans avoir entendu sa version des faits et sans qu'elle ait pu se défendre.

Discussion générale

Ce travail de recherche a été mené dans le but de mettre en évidence l'existence d'une motivation spécifiquement associée à l'ensemble des valeurs morales, poussant l'individu à les faire respecter en sanctionnant les personnes les transgressant. Nous sommes partis du constat selon lequel la morale joue un rôle essentiel au sein des groupes et de la société. La morale s'appuie sur un ensemble de valeurs, de règles implicites, de maximes et d'usages culturellement ancrés et partagés, organisés autour de l'opposition entre le Bien et le Mal, et qui transcendent les situations afin de réguler les conduites sociales (Haidt, 2008 ; Janoff-Bulman, Sheikh, & Hepp, 2009 ; Moll, Zahn, de Oliveira-Souza, Krueger, & Grafman, 2005). Parallèlement à cette fonction sociale, la morale offre aussi aux individus des idéaux vers lesquels tendre ce qui confère aux règles morales un aspect désirable leur permettant d'être plus facilement acceptées (Durkheim, 1906/2002 ; Pharo, 2002). L'influence de la morale sur les conduites humaines est avant tout étayée par les valeurs morales qui constituent les principales structures de connaissance sur lesquelles les individus s'appuient lorsqu'ils se réfèrent à la morale. En effet, les valeurs morales représentent des buts à atteindre, ce qui leur confère un caractère fortement motivationnel poussant les individus à respecter celles auxquelles ils adhèrent et qui sont partagées au sein de leur « communauté morale » (Haidt, 2007 ; Maio et al., 2009 ; Schwartz, 1992).

Il arrive cependant que certaines personnes outrepassent les normes morales en vigueur. Face à un acte qu'il juge transgressif, l'individu est généralement épris d'un sentiment d'indignation morale conduisant parfois à un désir de sanction à l'égard de l'auteur de la transgression (Carlsmith et al., 2002 ; Fehr & Gächter, 2002 ; Tetlock et al., 2007). Plusieurs études ont ainsi mis en évidence que certains individus étaient prêts à prendre des risques ou à sacrifier une partie de leurs biens dans l'unique but de punir une personne ayant agi de façon transgressive, et sans même avoir été directement victimes de la transgression (Dawes et al., 2007 ; Fehr & Fischbacher, 2004 ; Henrich et al., 2006 ; Mussweiler & Ockenfels, 2013). Parmi les différents facteurs pouvant influencer la sévérité de cette punition, la gravité morale de la transgression apparaît comme étant un déterminant majeur (Carlsmith et al., 2002 ; Carlsmith, 2006, 2008 ; Turillo et al., 2002).

Ainsi, bien que les individus reconnaissent son pouvoir dissuasif, la sanction est principalement déontologiste, plaçant de ce fait la question du respect des valeurs morales au centre des processus conduisant aux comportements punitifs. Ces différentes constatations nous ont conduit à nous intéresser de plus près au rôle joué par les valeurs morales dans l'adoption des comportements punitifs « désintéressés », considérés par certains auteurs comme des comportements moraux à part entière.

Concernant la sanction, l'influence des valeurs peut être appréhendée de deux manières. Alors que certaines études identifient les valeurs les plus favorables au recours à la punition (Jost et al., 2003 ; McKee & Feather, 2008 ; Pratto et al., 2006 ; Sundberg, 2014), d'autres auteurs proposent de considérer la perception de l'inadéquation entre une valeur et son contexte d'application comme étant à l'origine de la sanction (Henry & Reyna, 2007 ; Morgan et al., 2010 ; Wetherell et al., 2013). Cette deuxième perspective qui fut aussi la nôtre à travers cette thèse, attribue ainsi à toutes les valeurs morales une composante motivationnelle dédiée à leur protection poussant les individus à les faire respecter en sanctionnant leur transgression (DeScioli & Kurzban, 2009). Cette hypothèse n'ayant pas été étayée au niveau empirique dans la littérature, nous avons réalisé une série d'études afin de la tester.

Pour ce faire, nous nous sommes appuyés sur l'approche socio-cognitive selon laquelle l'influence exercée par les valeurs dépend avant tout de leur niveau d'accessibilité mentale, à la fois chronique mais aussi temporaire (Aquino & Freeman, 2009 ; Cervone & Tripathi, 2009 ; Higgins, 1996 ; Lapsley & Lasky, 2001). Nous avons donc choisi d'analyser le rôle des valeurs morales d'abord sur le plan dispositionnel à travers l'effet du système moral, puis sur le plan situationnel via l'amorçage spécifique de deux valeurs, la loyauté et la justice. Nous avons mesuré l'effet de l'adhésion et de l'amorçage de ces valeurs sur le jugement punitif à l'égard du protagoniste d'un dilemme moral fictif, mais aussi sur de réels comportements punitifs à travers la mise en place de situations expérimentales écologiques. Nous allons maintenant faire la synthèse des résultats recueillis à travers l'ensemble des études réalisées.

Principales contributions

Structure et impact du système moral

Nous avons consacré la première partie du travail empirique à l'étude de l'impact du système moral individuel sur les réactions punitives à l'égard des personnes ayant transgressé au moins une valeur morale. Pour ce faire, nous avons tout d'abord procédé à la validation en français d'un outil de mesure du système moral (MFQ ; Graham et al., 2011 ; Métayer & Pahlavan, 2014), à la fois concis et exhaustif (**Etude 1**). Ce travail nous a par ailleurs permis de confirmer auprès d'une population francophone le caractère adapté de la structure en cinq dimensions décrite par les auteurs de la Moral Foundations Theory pour représenter le système moral (Haidt & Graham, 2007 ; Haidt & Joseph, 2004). Ainsi, quelles que soit la spécificité des valeurs morales propres à chaque groupe ou culture, tout système moral peut être réduit à cinq grands principes moraux fondateurs auxquels l'individu accorde plus ou moins d'importance (Graham et al., 2011). De ce fait, le MFQ en français pourra à l'avenir se montrer particulièrement utile et adapté à l'étude de nombreux phénomènes psycho-sociaux à travers l'identification de leurs fondements moraux. A titre d'exemple, il semble plus pertinent de concevoir les différences idéologiques à travers les différences de contenu du système moral qu'à travers des différences concernant la forme du raisonnement moral (Emler, 2002).

Le MFQ a parfaitement répondu à nos besoins. Il nous a en effet permis de constater l'impact du système moral sur les réactions à l'égard de dilemmes moraux (**Etude 2**). Ainsi, face à un acte respectant une valeur aux dépens d'une autre, l'individu s'appuie sur son système moral, c'est-à-dire sur les principes moraux qu'il valorise le plus, pour juger du caractère moral ou immoral de l'acte ainsi que du traitement que mérite son auteur (récompense vs. sanction). Nous avons ainsi montré que plus les participants accordaient d'importance à la loyauté plus ils désiraient voir sanctionné le protagoniste juste mais déloyal. A l'inverse, la valorisation de l'équité ainsi que du respect de l'autorité ont conduit les participants à désirer davantage punir le protagoniste loyal qui entravait la justice. Les valeurs morales peuvent donc avoir des effets spécifiques et entraîner des réactions opposées les unes aux autres. Par conséquent, chaque valeur peut potentiellement motiver l'individu à sanctionner autrui en fonction du degré d'adéquation perçu entre la valeur et son contexte d'application (Morgan et al., 2010). Bien que certaines valeurs puissent véhiculer des idées plus propices à l'idée de punition, toutes les valeurs auxquelles

l'individu adhère semblent pouvoir le pousser à agir de façon punitive dès lors que l'action d'autrui n'est pas en adéquation avec ses valeurs.

Activer de façon momentanée les effets de l'adhésion à une valeur

La deuxième partie de ce travail empirique fut consacrée à l'activation ponctuelle des effets de l'adhésion à une valeur sur le niveau de sanction à travers l'influence exercée par le contexte sur l'individu. Pour ce faire, nous avons essayé d'identifier les processus responsables de l'apparition des effets de l'adhésion sur la sanction. En d'autres termes, nous avons cherché à déterminer quels étaient le ou les leviers à actionner afin de provoquer temporairement une augmentation du jugement et des comportements punitifs vis-à-vis de l'auteur d'une transgression.

Nous avons tout d'abord étudié le rôle joué par le niveau d'accessibilité des valeurs morales. On sait en effet que l'adhésion à un concept tel qu'une valeur ou une croyance s'illustre en partie par un niveau chronique élevé d'accessibilité du concept. Augmenter momentanément le niveau d'accessibilité d'une valeur permet ainsi d'observer de manière précise les tendances comportementales et attitudinales qui lui sont associées. De nombreuses études ont mis en évidence que l'amorçage d'une valeur poussait les individus à agir en adéquation avec cette valeur (Hertel & Kerr, 2001 ; Karremans, 2007 ; Maio et al., 2001, 2009 ; Verplanken & Holland, 2002). Après avoir développé et validé une procédure d'amorçage visant à augmenter le niveau d'accessibilité de la loyauté (**Etude 3**), nous avons testé ses effets sur la sanction à l'égard d'une personne s'étant conduite de façon déloyale (**Etude 4**). Dans cette étude, nous avons cherché à mesurer la sanction dans des conditions les plus réelles possibles en présentant aux participants un tract émanant d'une association étudiante (ASP7) relatant un acte déloyal commis par un de ses représentants et à la fin duquel on mesurait le jugement punitif. Alors que nous nous attendions à ce que les participants amorcés avec la loyauté soient plus sévères dans leurs jugements que ceux de la condition contrôle, c'est l'inverse que nous avons constaté. Afin de mieux comprendre ce résultat, nous avons choisi de tester une nouvelle fois, de façon plus claire et plus contrôlée, les effets de l'amorçage spécifique d'une valeur sur le niveau de sanction à l'égard du transgresseur de cette valeur.

Pour ce faire, nous avons décidé dans de reprendre à l'identique la procédure utilisée précédemment dans l'Etude 2 afin de mesurer le jugement punitif (**Etude 5**). Etant donné que l'acte décrit dans ce matériel opposait la loyauté à la justice, nous avons entrepris d'étudier les effets distincts de l'amorçage de ces deux valeurs. Du fait des problèmes méthodologiques liés à tâche d'amorçage précédemment utilisée, nous avons pris le parti d'utiliser une autre procédure. Nous avons ainsi opté pour la procédure développée par Hertel et Fiedler (1994, 1998 ; reprise par Hertel & Kerr, 2001). Cette procédure a pour particularité d'intégrer à la fois des mots positifs reflétant le respect de la valeur et des mots négatifs reflétant sa transgression, permettant ainsi d'amorcer les valeurs à travers leurs aspects prescriptif et proscriptif. Ce changement de paradigme nous a permis d'obtenir des résultats allant dans le sens attendu. L'amorçage de la loyauté a ainsi entraîné une diminution des intentions prosociales à l'égard du protagoniste déloyal mais aussi une augmentation des intentions prosociales à l'égard du protagoniste loyal. L'amorçage de la justice n'a quant à lui engendré aucun effet significatif sur le niveau de sanction. Cela est selon nous avant tout dû au fait que le comportement du protagoniste ait davantage été perçu à travers l'opposition entre la loyauté et le respect de l'autorité plutôt qu'entre la loyauté et la justice. L'amorçage de la justice n'a ainsi probablement pas autant fait ressortir le caractère inadéquat de l'acte du protagoniste acceptant d'héberger son ami que n'aurait pu le faire l'amorçage du respect de l'autorité. Dans l'ensemble, bien qu'agir sur le niveau d'accessibilité de la loyauté ait permis d'observer des réactions allant dans le sens d'une plus grande volonté de punir la transgression de la loyauté, cela ne nous a pas permis pour autant d'observer de manière franche l'augmentation attendue de la sévérité du jugement punitif.

Afin de comprendre ce qui manquait dans notre manipulation expérimentale pour activer momentanément de manière plus franche les effets de l'adhésion, nous sommes revenus à la définition des valeurs et plus précisément à ce que représentent pour l'individu les valeurs morales auxquelles il adhère. Les valeurs morales de l'individu ne sont pas uniquement des concepts abstraits qui lui sont disponibles et auxquels il peut faire référence quand il en éprouve le besoin. En effet, à travers ses valeurs morales, l'individu adhère avant tout à des buts, à des états futurs désirables. Considérant cet aspect ainsi que le coût que peut représenter un comportement punitif, nous avons décidé de ne plus simplement faire varier le niveau d'accessibilité d'une valeur, mais d'agir aussi sur le caractère désirable de la valeur pour activer la motivation à la faire respecter. Dans cet

objectif nous nous sommes tournés vers les travaux de Custers et Aarts (2005, 2007) qui proposent d'associer aux stimuli amorces des stimuli de valence positive afin de convertir l'amorce en but valorisé.

Ce changement de paradigme nous a permis d'observer, pour la première fois, un effet de l'amorçage sur le jugement punitif ainsi que sur le jugement moral (**Etude 6**). L'amorçage de la loyauté en tant que but désiré a ainsi entraîné une baisse de la sévérité du jugement punitif à l'égard du protagoniste ayant agi de façon loyale mais injuste et irrespectueuse de l'autorité. Nous n'avons néanmoins pas pu constater l'augmentation attendue de la sévérité du jugement punitif vis-à-vis du protagoniste déloyal. Parallèlement, l'amorçage de la loyauté a aussi entraîné une baisse de la sévérité du jugement moral à l'égard du protagoniste loyal et une hausse de la sévérité du jugement moral vis-à-vis du protagoniste déloyal. Dans l'ensemble, ces résultats nous ont encouragés à poursuivre dans la même direction et à tester les effets de l'amorçage de la loyauté en tant que but, non plus à l'aide de situations fictive, mais dans un contexte réel (**Etude 7**). Nous avons appliqué la même procédure d'amorçage de but mais en modifiant cette fois-ci la mesure du niveau de sanction en faisant précéder à la mesure du jugement punitif la mesure d'un comportement punitif effectif. Pour ce faire, nous avons repris, la procédure utilisée dans l'Etude 4 faisant usage d'un tract émanant d'une association étudiante (ASP7) et relatant le comportement déloyal d'un de ses représentants. Afin de mesurer le comportement punitif, les participants étaient invités à voter pour ou contre l'exclusion du représentant de l'association puis à répondre à un questionnaire mesurant notamment le jugement punitif. Concernant les résultats du vote, l'amorçage de la loyauté n'a eu aucun effet significatif sur la proportion de vote pour l'exclusion. Cette mesure nous a néanmoins permis de constater qu'une majorité des participants avaient exprimé un vote favorable à l'exclusion du représentant étudiant d'une association à laquelle ils n'appartenaient pas, en ayant que très peu d'informations au sujet de ce qui lui était reproché, et sans avoir entendu sa version des faits. Outre ce constat quelque peu déroutant, cette dernière étude nous a permis de mettre en évidence les effets attendus de l'amorçage de la loyauté sur la sévérité du jugement punitif. Ainsi, les participants amorcés avec la loyauté ont considéré que le représentant déloyal méritait davantage d'être sanctionné que les participants de la condition contrôle. Ce résultat confirme notre hypothèse et souligne l'importance du rôle joué par la désirabilité de la valeur morale dans ses effets sur la sanction. Il serait intéressant de comparer les effets de l'amorçage d'une valeur en tant que but aux effets de

son amorçage simple sur le jugement punitif en intégrant ces deux modalités au sein d'une même étude.

Cette dernière étude nous a aussi permis de mettre en évidence le rôle modérateur du degré d'implication personnelle vis-à-vis des événements sur les effets de l'amorçage d'une valeur morale. Les résultats suggèrent que l'amorçage d'une valeur morale influence le degré de sanction à condition que les individus se sentent un minimum impliqués ou concernés par les événements. En effet, seuls les participants appartenant à la même université que l'association sportive à l'origine du tract ont été plus sévères dans leur jugement punitif suite à l'amorçage de la loyauté. Un niveau élevé d'implication personnelle pourrait ainsi être associé à une plus grande prise en compte des valeurs à disposition ainsi que des buts qu'elles véhiculent. Par ailleurs, il se peut aussi que les individus les plus impliqués aient considéré la référence à la loyauté comme étant plus pertinente pour juger de la situation. Dans ce cas, le rôle modérateur de l'implication personnelle ne serait valable que pour la loyauté. Il serait intéressant d'approfondir tous ces points à travers une série d'études tout d'abord pour confirmer que c'est bien l'implication personnelle qui est en jeu ici, pour préciser son rôle ainsi que la ou les variables médiatisant son effet notamment sur le jugement punitif. L'effet modérateur de l'implication personnelle pourrait aussi permettre d'expliquer pourquoi les effets de l'amorçage ont été plus ténus dans les études mesurant les tendances punitives à l'aide d'un scénario fictif impliquant peu les participants. Il est en tout cas important de souligner que contrairement à ce que certains résultats dans la littérature auraient pu laisser penser (Brauer & Chekroun, 2005 ; Clavien, Tanner, Clément, & Chapuisat, 2012), le niveau d'implication personnelle, si c'est bien de ça qu'il s'agit ici, n'augmente pas de façon directe la sévérité du jugement punitif dans l'Etude 7.

Sanctionner c'est aussi récompenser

Parallèlement à l'augmentation des intentions punitives à l'égard des personnes ayant agi de façon transgressive, nous avons aussi pu constater que l'adhésion ou l'amorçage d'une valeur pouvait s'accompagner d'une baisse du jugement punitif ainsi que d'une augmentation des intentions positives à l'égard des personnes ayant respecté la valeur en question. Afin de faire respecter une valeur, l'individu peut à la fois punir ses transgressions

et renforcer positivement les actes étant en adéquation avec elle. Par exemple, dans l'Etude 5, plus les participants adhèrent à la loyauté plus ils considèrent que le protagoniste loyal mérite d'être récompensé et plus ils expriment d'intentions prosociales à son égard. De même, dans l'Etude 6, les participants pour lesquels la loyauté a été amorcée jugent que le protagoniste loyal mérite significativement moins d'être puni par rapport aux participants de la condition contrôle. Dans ce deuxième cas, le renforcement positif de la loyauté passe par une prise en compte plus importante du respect de cette valeur en tant que circonstance atténuante.

Nous pouvons mettre en lien ces résultats avec la façon dont Durkheim (1906/2002) propose de concevoir la sanction. Selon lui, les sanctions correspondent à l'ensemble des conséquences liées de façon « synthétique » à l'acte moral. Par ce terme il souligne le fait que ces conséquences ne dépendent pas de l'acte en lui-même mais du degré de conformité perçu de l'acte avec les règles morales. Pour Durkheim, la sanction peut aussi bien être négative que positive. Elle englobe ainsi le blâme et la punition attribués aux auteurs de transgressions, mais aussi les honneurs et les récompenses réservés aux individus faisant preuve de qualités morales. On retrouve ici les deux facettes propres aux valeurs morales, à la fois prescriptives et proscriptives (Janoff-Bulman et al., 2009), à la fois obligatoires et désirables (Durkheim, 1906/2002). Les individus, de par leurs réactions positives et négatives, participent de ce fait à cette double représentation des valeurs et contribuent ainsi à faire perdurer dans la société ou dans leur groupe les valeurs morales qui y sont valorisées. Il serait intéressant d'étudier à l'avenir dans quelle mesure ces deux modes de sanction dépendent de déterminants dispositionnels ou situationnels différents.

Percevoir les événements à travers le prisme des valeurs morales

Au fil des études réalisées, nous avons fait le constat à de multiples reprises que la perception des événements, à travers les motivations morales attribuées à autrui était fortement influencée par les valeurs les plus accessibles sur le moment. Ainsi, plus une valeur est accessible, plus l'individu va s'en emparer pour interpréter les intentions d'autrui. Si par exemple l'équité est fortement accessible, une personne agissant de façon équitable sera encore plus perçue comme équitable. A l'inverse, une personne n'agissant pas de façon équitable sera encore moins perçue comme équitable. Nous avons mis en

évidence ce biais d'attribution en lien à la fois avec l'adhésion à une valeur (Etude 2) et avec son amorçage (Etudes 5 et 7). Ces résultats confirment le rôle central des structures de connaissances les plus accessibles dans le traitement des informations sociales (Higgins, 1989 ; Srull & Wyer, 1979). Par ailleurs, nous pouvons nous demander dans quelle mesure ce biais de perception peut modérer ou expliquer l'influence des valeurs sur les tendances comportementales punitives (Dijksterhuis & Bargh, 2001). Ayant mesuré chaque fois les attributions morales après avoir mesuré la sanction, nous n'avons pas été en mesure d'analyser de manière précise ce rôle. C'est pourquoi il serait intéressant de réaliser une étude visant à déterminer si ce biais médiatise l'effet des valeurs sur le jugement punitif, le modère ou si ce sont deux effets indépendants.

En résumé, le travail de recherche présenté ici contribue à enrichir la compréhension du désir de sanction ainsi que de l'ensemble des comportements agressifs qui peuvent se produire en réaction à des événements jugés transgressifs. Il permet aussi d'appréhender à l'aide du même cadre explicatif les réactions positives pouvant être exprimées à l'endroit d'une personne ayant agi dans le respect de la morale. Les différentes études réalisées sont les premières à mettre ainsi en lumière le rôle déterminant de la cognition morale, en interaction avec le contexte social, dans l'émergence de ces tendances comportementales. Par ailleurs, il faut aussi souligner l'originalité de la démarche employée afin de mettre en évidence les différents processus responsables de cette influence. En effet, rares sont les travaux empiriques qui s'attachent comme nous l'avons fait à étudier l'influence des valeurs morales à la fois à travers les effets du système moral dispositionnel et les effets de l'activation spécifique des valeurs morales par le contexte. Enfin, une autre originalité des recherches effectuées réside dans le choix d'étudier le rôle de la morale à travers la loyauté. Bien que cette valeur soit très largement acceptée et intériorisée, il existe en effet relativement peu d'études consacrées à son analyse et à la mise en évidence de son caractère motivationnel.

Limites

Bien que ce travail de recherche contribue à mieux comprendre les dynamiques sous-jacentes aux valeurs morales ainsi que l'influence qu'elles exercent sur la perception, le jugement, les attitudes et les comportements, nous devons néanmoins pointer ses limites.

La première limite que l'on peut formuler au regard de l'ensemble du travail empirique concerne les multiples changements de procédures opérés au fil des études. Nous avons en effet parfois été davantage guidés par la volonté de confirmer notre hypothèse de départ plutôt que de s'arrêter à expliquer de manière approfondie et contrôlée les raisons des problèmes rencontrés (Greenwald, Pratkanis, Leippe, & Baumgardner, 1986). Ce parti pris nous a ainsi permis de mettre en évidence l'influence des valeurs morales sur le jugement punitif, d'identifier les facteurs participant à l'apparition de ces effets et pouvant les moduler. Certains résultats ont même d'ailleurs été répliqués à travers plusieurs études. Néanmoins, il serait important à l'avenir de procéder encore plus méthodiquement dans notre travail empirique.

Une autre limite concerne le choix des valeurs sur lesquelles étaient centrées les différentes études. Ne formulant pas d'hypothèse concernant la spécificité des différentes catégories de valeurs morales, nous avons fait le choix de limiter l'analyse à certaines valeurs en particulier, suffisamment acceptées et valorisées auprès de la population étudiante. Nous avons ainsi mesuré l'adhésion à la loyauté, au respect de l'autorité et à la justice et seulement amorcé la loyauté et la justice. Il serait par conséquent nécessaire de répliquer ces études avec d'autres valeurs et auprès d'autres populations afin de généraliser nos conclusions.

Une limite plus spécifique concerne les plans expérimentaux mis en place dans les études utilisant les vignettes pour évaluer les réactions à l'égard de dilemmes moraux (Etudes 2, 5 et 6). Celles-ci mettaient en scène chaque fois le respect d'une valeur (e.g., la justice) au détriment d'une autre (e.g., la loyauté). Ce matériel fait ainsi varier deux paramètres : le type de valeur (loyauté vs. justice) et le niveau d'adéquation de l'acte décrit (respect vs. transgression). Si nous voulions être irréprochables sur le plan méthodologique nous devrions orthogonaliser le plan expérimental en le complétant avec une version de la vignette mettant en scène le respect des deux valeurs et une version décrivant la transgression des deux valeurs. De cette manière nous pourrions isoler les effets propres à

chacun des paramètres et à leur interaction. De même, dans les Etudes 4 et 7, les effets de l'amorçage de la loyauté ont été mis en évidence à travers uniquement la comparaison avec une condition contrôle dans laquelle aucune valeur n'était amorcée. Afin de confirmer la spécificité de ces effets, il serait important de refaire ces études en incluant une troisième condition correspondant à l'amorçage d'une autre valeur morale ne pouvant pas être mise en lien avec la situation. Cela permettra d'évaluer dans quelle mesure les effets observés sont bien dus à l'adéquation entre la valeur et la situation et non pas à une activation plus générale du domaine moral.

Perspectives de recherche

Nous l'avons vu en soulignant les principales contributions de ce travail, plusieurs pistes de recherche ont émergé au fil des études réalisées. Nous avons ainsi par exemple évoqué l'importance du niveau de désirabilité des valeurs ainsi que le rôle modérateur de l'implication personnelle. Nous allons maintenant présenter les autres perspectives de recherche qu'il serait pertinent d'investiguer selon nous.

Mieux comprendre l'influence exercée par les valeurs morales

Une manière d'approfondir notre compréhension des mécanismes mis en évidence dans cette thèse est d'identifier les processus qui médiatisent l'influence exercée par les valeurs morales sur l'intensité des réactions punitives. Nous proposons qu'une valeur morale, lorsqu'elle est à la fois accessible et désirable, pousse l'individu à veiller de façon spécifique à son respect, le conduisant ainsi à davantage sanctionner sa transgression. Il serait intéressant d'étudier de façon précise l'influence des valeurs sur le niveau de vigilance des individus en évaluant, de la même manière que certains auteurs (Bartels, 2008 ; Carlsmith et al., 2002 ; Carlsmith, 2006), dans quelle mesure l'amorçage d'une valeur entraîne une plus grande focalisation de l'attention sur l'aspect transgressif des événements.

Toujours concernant l'étude des médiateurs, il serait important d'évaluer le rôle des affects. Au sein des études réalisées dans cette thèse, nous avons fait le choix, par souci de parcimonie, de ne pas mesurer les réactions affectives suscitées par les événements.

Cependant, on sait que les émotions jouent un rôle central dans l'élaboration du jugement moral (Haidt, 2001) ainsi que dans le déclenchement des réactions punitives (Carlsmith et al., 2002). Afin d'avoir une compréhension plus complète des processus en jeu dans l'adoption de comportements punitifs à l'égard de personne ayant agi de façon transgressive, il serait pertinent d'évaluer dans quelle mesure les réactions affectives varient en fonction des valeurs morales qui sont les plus accessibles sur le moment. Il est en effet probable que l'influence des valeurs morales sur les intentions punitives soit médiatisée par une augmentation du sentiment d'indignation morale. Cela permettrait aussi de tester l'idée selon laquelle certaines émotions sont spécifiquement associées à la transgression de certaines valeurs en particulier (Rozin et al., 1999). Il serait aussi intéressant d'évaluer dans quelle mesure les individus se sentent menacés lorsqu'une valeur hautement accessible et désirable est transgressée.

Nous pourrions aussi chercher à spécifier l'effet des valeurs morales en nous demandant dans quelle mesure la forme que prend la sanction peut être influencée par le type de valeur à disposition. En effet, nous avons pu constater dans l'Etude 5 que les participants amorcés avec la loyauté étaient plus enclins à faire savoir au protagoniste déloyal qu'il ne pouvait plus compter sur eux. Il se pourrait ainsi que la loyauté favorise des sanctions basées justement sur la rupture du lien de confiance, central pour cette valeur. On peut aussi faire l'hypothèse selon laquelle c'est le type de transgression qui influence le mode de sanction. Il serait intéressant de trancher cette question à travers de nouvelles études.

Identifier les éléments pouvant modérer l'impact des valeurs morales

Le travail de recherche réalisé nous a permis d'identifier certains éléments pouvant modérer les effets de l'amorçage spécifique des valeurs morales (e.g., implication personnelle). Il serait intéressant de poursuivre ce travail et d'identifier les autres modérateurs potentiels. Nous avons évoqué dans le Chapitre 2 le rôle de l'identité morale dans l'adoption de comportements moraux. Il serait ainsi intéressant d'étudier dans quelle mesure le degré d'importance et de centralité de la morale au sein de l'identité peut modérer l'influence exercée par l'adhésion à une valeur morale ou par son amorçage sur les réactions punitives. De même, il serait intéressant d'évaluer si l'idéologie éthique, c'est-à-

dire la conception que les individus se font de la morale, peut modérer ces effets. On peut supposer que les réactions punitives des individus ayant une idéologie éthique déontologiste soient davantage guidées par leur système moral et davantage sensibles à l'amorçage des valeurs qu'ils partagent. Dans le même esprit, il serait intéressant d'évaluer en quoi le caractère sacré ou protégé accordé par les individus à certaines valeurs (Bartels & Medin, 2007) pourrait influencer l'intensité de leur effet sur les réactions punitives vis-à-vis de leurs transgresseurs. Enfin, la clarté morale, qui correspond au degré d'ambiguïté perçu par l'individu à l'égard du domaine moral (Wiltermuth & Flynn, 2012), pourrait aussi faire l'objet d'une étude afin d'analyser dans quelle mesure ce facteur modère les effets de l'adhésion aux valeurs morales ainsi que de leur amorçage.

Etudier de façon comparative le jugement punitif et le jugement moral

Dans toutes les études réalisées, nous avons chaque fois mesuré le jugement punitif et le jugement moral. Bien que ces deux types de jugement partagent certains traits, nous avons néanmoins constaté qu'ils n'étaient pas fortement corrélés. De plus, les effets de l'amorçage observés sur le jugement punitif n'ont été que très rarement constatés sur le jugement moral. L'influence exercée par les valeurs morales sur le jugement punitif ne semble donc pas nécessairement découler d'une plus grande sévérité du jugement moral. Pour rappel, nous avons vu que le jugement moral pouvait prendre une forme plutôt déontologiste ou conséquentialiste en fonction de nombreux déterminants à la fois individuels et contextuels (Greene et al., 2001, 2008). A l'inverse, le jugement punitif apparaît comme étant beaucoup moins flexible et avant tout déontologiste, principalement indexé sur l'ampleur de la transgression (Carlsmith et al., 2002). Il serait intéressant de réaliser de nouvelles études afin de mieux comprendre les mécanismes sous-jacents à chacun de ces deux types de jugement et d'évaluer l'ampleur des liens qu'ils entretiennent. On peut ainsi se demander dans quelle mesure l'individu peut par exemple émettre un jugement moral conséquentialiste et un jugement punitif déontologiste au sujet d'une même transgression. Cela pourrait en effet expliquer pourquoi le jugement moral a été moins sensible aux effets d'amorçage que le jugement punitif.

Quelles applications ?

Comme nous l'avons évoqué dans l'avant-propos, l'intérêt de notre approche est d'offrir un cadre explicatif unique pouvant s'appliquer à des contextes très variés et à des actes en apparence très différents mais pourtant motivés par le même désir : sanctionner la transgression d'une valeur morale. Cette perspective pourra ainsi permettre aux chercheurs de mieux comprendre certains faits de société mais aussi de mieux appréhender l'usage qui est fait des valeurs morales ainsi que les conséquences de cet usage dans les médias, à l'école ou encore sur la scène politique.

Les valeurs morales sont en effet très largement utilisées au sein des discours politiques qui parfois aussi condamnent la violation de ces valeurs par certains individus. Il serait intéressant de voir en quoi l'engagement politique ou le vote peuvent être guidés par la volonté de l'électeur de sanctionner une frange de la population ne respectant pas suffisamment ses valeurs selon lui. En effet, qu'il soit dirigé par exemple vers le patronat accusé de ne pas répartir les richesses de façon équitable, vers les immigrés accusés de bafouer les valeurs de la République, ou vers les dirigeants politiques au pouvoir accusés de ne pas tenir leurs promesses, le vote peut selon nous être appréhendé et étudié comme une forme de sanction. Dans la même lignée, il serait intéressant de voir en quoi la composante motivationnelle punitive associée aux valeurs morales peut aussi influencer le soutien des citoyens à l'égard des interventions militaires « humanitaires » menées par leur pays dans le but de protéger certaines populations en danger (Falomir-Pichastor, Pereira, Staerklé, & Butera, 2012). Ainsi, il se peut que ce soutien soit fonction du degré d'adéquation perçu entre les valeurs de l'individu et celles qui sont bafouées dans les pays visés par ce genre d'intervention.

Conclusion

A travers la prise en compte des dynamiques motivationnelles sous-jacentes aux valeurs morales, le travail de recherche présenté ici contribue à mieux comprendre pourquoi l'individu est parfois amené à se conduire de façon punitive vis-à-vis de personnes ayant agi de façon transgressive sans pour autant lui avoir nui. Nous avons en effet pu constater que les individus étaient facilement prêts à sanctionner une personne dont on leur a seulement indiqué les méfaits, malgré le manque d'information concernant

l'acte sanctionné ainsi que les raisons données par son auteur. La série d'études réalisées nous a permis de mettre en évidence le rôle spécifique déterminant joué par les valeurs morales dans le jugement punitif à l'égard des personnes ayant agi de façon transgressive. Nos résultats démontrent par ailleurs la flexibilité de la cognition morale. Les niveaux d'accessibilité et de désirabilité des valeurs morales semblent en effet chacun être sensibles aux influences du contexte. Les comportements punitifs à l'égard des personnes ne respectant pas certaines valeurs ne doivent donc pas être uniquement appréhendés comme la résultante des convictions morales personnelles mais comme pouvant aussi être inconsciemment guidés par la présence momentanée d'indices à caractère moral. Or, que ce soit à l'école, dans les médias, dans le discours politique ou religieux, les références à la morale sont légion. Reconnaître leur pouvoir motivationnel et les comportements qu'elles peuvent favoriser représente, selon nous, une approche pertinente et utile à la compréhension de nombreux phénomènes psycho-sociaux et notamment de certaines violences perpétrées à travers le monde au nom de la morale.

Références

- Aarts, H., Custers, R., & Holland, R. W. (2007). The nonconscious cessation of goal pursuit: when goals and negative affect are coactivated. *Journal of Personality and Social Psychology, 92*(2), 165–178. doi:10.1037/0022-3514.92.2.165
- Aarts, H., Custers, R., & Marien, H. (2008). Preparing and motivating behavior outside of awareness. *Science, 319*(5870), 1639–1639. doi:10.1126/science.1150432
- Aarts, H., Custers, R., & Veltkamp, M. (2008). Goal priming and the affective-motivational route to nonconscious goal pursuit. *Social Cognition, 26*(5), 555–577. doi:10.1521/soco.2008.26.5.555
- Abrams, D., Randsley de Moura, G., & Travaglino, G. A. (2013). A double standard when group members behave badly: Transgression credit to ingroup leaders. *Journal of Personality and Social Psychology, 105*(5), 799–815. doi:10.1037/a0033600
- Adams, G. S., & Mullen, E. (2013). Increased voting for candidates who compensate victims rather than punish offenders. *Social Justice Research, 26*(2), 168–192. doi:10.1007/s11211-013-0179-x
- Aharoni, E., & Fridlund, A. J. (2012). Punishment without reason: Isolating retribution in lay punishment of criminal offenders. *Psychology, Public Policy, and Law, 18*(4), 599–625. doi:10.1037/a0025821
- Allport, G. W., & Vernon, P. E. (1931). *A study of values*. Boston, MA: Houghton Mifflin.
- Amit, E., & Greene, J. D. (2012). You see, the ends don't justify the means: Visual imagery and moral judgment. *Psychological Science, 23*(8), 861–868. doi:10.1177/0956797611434965
- Aquino, K., & Freeman, D. (2009). Moral identity in business situations: A social-cognitive framework for understanding moral functioning. In D. Narvaez & D. K. Lapsley (Eds.), *Personality, identity and character: Explorations in moral psychology* (pp. 375–395). New York, NY: Cambridge University Press.

- Aquino, K., Freeman, D., Reed, A., Lim, V. K. G., & Felps, W. (2009). Testing a social-cognitive model of moral behavior: The interactive influence of situations and moral identity centrality. *Journal of Personality and Social Psychology, 97*(1), 123–141. doi:10.1037/a0015406
- Aquino, K., & Reed, A. (2002). The self-importance of moral identity. *Journal of Personality and Social Psychology, 83*(6), 1423–1440. doi:10.1037//0022-3514.83.6.1423
- Archer, J., & Coyne, S. M. (2005). An integrated review of indirect, relational, and social aggression. *Personality and Social Psychology Review, 9*(3), 212–230. doi:10.1207/s15327957pspr0903_2
- Asch, S. E. (1956). Studies of independence and conformity: I. A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs: General and Applied, 70*(9), 1–70. doi:10.1037/h0093718
- Aubeeluck, A., & Maguire, M. (2002). The menstrual joy questionnaire items alone can positively prime reporting of menstrual attitudes and symptoms. *Psychology of Women Quarterly, 26*(2), 160–162. doi:10.1111/1471-6402.00054
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Bandura, A. (1991). Social cognitive theory of moral thought and action. In W. M. Kurtiness & J. L. Gewirtz (Eds.), *Handbook of moral behavior and development* (Vol. 1, pp. 45–103). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Bandura, A. (2002). Selective moral disengagement in the exercise of moral agency. *Journal of Moral Education, 31*(2), 101–119. doi:10.1080/0305724022014322
- Bandura, A., Barbaranelli, C., Caprara, G. V., & Pastorelli, C. (1996). Mechanisms of moral disengagement in the exercise of moral agency. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*(2), 364–374. doi:10.1037/0022-3514.71.2.364
- Bardi, A., & Guerra, V. M. (2011). Cultural values predict coping using culture as an individual difference variable in multicultural samples. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 42*(6), 908–927. doi:10.1177/0022022110381119

REFERENCES

- Bardi, A., Lee, J. A., Hofmann-Towfigh, N., & Soutar, G. (2009). The structure of intraindividual value change. *Journal of Personality and Social Psychology, 97*(5), 913–929. doi:10.1037/a0016617
- Bargh, J. A. (1989). Conditional automaticity: Varieties of automatic influence in social perception and cognition. In J. S. Uleman & J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (pp. 3–51). New York, NY: Guilford Press.
- Bargh, J. A. (2006). What have we been priming all these years? On the development, mechanisms, and ecology of nonconscious social behavior. *European Journal of Social Psychology, 36*(2), 147–168. doi:10.1002/ejsp.336
- Bargh, J. A., Bond, R. N., Lombardi, W. J., & Tota, M. E. (1986). The additive nature of chronic and temporary sources of construct accessibility. *Journal of Personality and Social Psychology, 50*(5), 869–878. doi:10.1037/0022-3514.50.5.869
- Bargh, J. A., & Chartrand, T. (2000). The mind in the middle: A practical guide to priming and automaticity research. In H. Reis & C. Judd (Eds.), *Handbook of research methods in social psychology* (pp. 253–285). New York, NY: Cambridge University Press.
- Bargh, J. A., Chen, M., & Burrows, L. (1996). Automaticity of social behavior: Direct effects of trait construct and stereotype activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*, 230–244. doi:10.1037/0022-3514.71.2.230
- Bargh, J. A., Lombardi, W. J., & Higgins, E. T. (1988). Automaticity of chronically accessible constructs in person x situation effects on person perception: It's just a matter of time. *Journal of Personality and Social Psychology, 55*(4), 599–605. doi:10.1006/obhd.1997.2690
- Baron, J., & Spranca, M. (1997). Protected Values. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 70*, 1–16. doi:10.1006/obhd.1997.2690
- Baron, R. A., & Richardson, D. R. (1994). *Human aggression* (2nd edition.). New York, NY: Springer.
- Bartels, D. M. (2008). Principled moral sentiment and the flexibility of moral judgment and decision making. *Cognition, 108*(2), 381–417. doi:10.1016/j.cognition.2008.03.001

- Bartels, D. M., & Medin, D. L. (2007). Are morally motivated decision makers insensitive to the consequences of their choices? *Psychological Science*, *18*(1), 24–28. doi:0.1111/j.1467-9280.2007.01843.x
- Bastian, B., Denson, T. F., & Haslam, N. (2013). The roles of dehumanization and moral outrage in retributive justice. *PLoS ONE*, *8*(4), e61842. doi:10.1371/journal.pone.0061842
- Batson, C. D., Kennedy, C. L., Nord, L.-A., Stocks, E. L., Fleming, D. A., Marzette, C. M., ... Zenger, T. (2007). Anger at unfairness: is it moral outrage? *European Journal of Social Psychology*, *37*(6), 1272–1285. doi:10.1002/ejsp.434
- Beccaria, C., & Davies, R. (1995). *Beccaria: On Crimes and Punishments and Other Writings*. (R. Bellamy, Ed.). Cambridge: Cambridge University Press.
- Bègue, L. (2010). *L'agression humaine*. Paris: Dunod.
- Bentham, J. (1962). Principles of penal law. In J. Bowring (Ed.), *The Works of Jeremy Bentham* (p. 396). Edinburgh: W. Tait.
- Bentham, J. (2003). An Introduction to the principles of morals and legislation. In M. Warnock (Ed.), *Utilitarianism and on Liberty* (pp. 17–51). Blackwell Publishing Ltd.
- Berkowitz, L., & Lepage, A. (1967). Weapons as aggression-eliciting stimuli. *Journal of Personality and Social Psychology*, *7*(2), 202–207. doi:10.1037/h0025008
- Bies, R. J., & Tripp, T. M. (1996). Beyond distrust: “Getting even” and the need for revenge. In R. M. Kramer & T. R. Tyler (Eds.), *Trust in organizations: Frontiers of theory and research* (pp. 246–260). Thousand Oaks, CA: Sage Publications, Inc.
- Bilsky, W., & Schwartz, S. H. (1994). Values and personality. *European Journal of Personality*, *8*(3), 163–181. doi:10.1002/per.2410080303
- Black, D. (1983). Crime as social control. *American Sociological Review*, *48*(1), 34. doi:10.2307/2095143
- Blasi, A. (1983). Moral cognition and moral action: A theoretical perspective. *Developmental Review*, *3*(2), 178–210. doi:10.1016/0273-2297(83)90029-1

- Blasi, A. (1984). Moral identity: Its role in moral functioning. In W. M. Kurtines & J. L. Gewirtz (Eds.), *Morality, moral behavior and moral development* (pp. 128–139). New York, NY: John Wiley & Sons.
- Blasi, A. (1993). The development of identity: Some implications for moral functioning. In G. G. Noam & T. E. Wren (Eds.), *The Moral Self* (pp. 99–122). Cambridge, MA: MIT Press.
- Boehm, C. (1999). *Hierarchy in the Forest: The Evolution of Egalitarian Behavior*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Boyd, R., Gintis, H., & Bowles, S. (2010). Coordinated punishment of defectors sustains cooperation and can proliferate when rare. *Science*, *328*(5978), 617–620. doi:10.1126/science.1183665
- Brauer, M., & Chaurand, N. (2009). Descriptive norms, prescriptive norms, and social control: An intercultural comparison of people's reactions to uncivil behaviors. *European Journal of Social Psychology*, *40*(3), 490–499. doi:10.1002/ejsp.640
- Brauer, M., & Chekroun, P. (2005). The relationship between perceived violation of social norms and social control: Situational factors influencing the reaction to deviance. *Journal of Applied Social Psychology*, *35*(7), 1519–1539. doi:10.1111/j.1559-1816.2005.tb02182.x
- Brockner, J., De Cremer, D., van den Bos, K., & Chen, Y.-R. (2005). The influence of interdependent self-construal on procedural fairness effects. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *96*(2), 155–167. doi:10.1016/j.obhdp.2004.11.001
- Broeders, R., van den Bos, K., Müller, P. A., & Ham, J. (2011). Should I save or should I not kill? How people solve moral dilemmas depends on which rule is most accessible. *Journal of Experimental Social Psychology*, *47*(5), 923–934. doi:10.1016/j.jesp.2011.03.018
- Bushman, B. J., & Anderson, C. A. (2001). Is it time to pull the plug on the hostile versus instrumental aggression dichotomy? *Psychological Review*, *108*(1), 273–279. doi:10.1037/0033-295x.108.1.273
- Calderón-Tena, C. O., Knight, G. P., & Carlo, G. (2011). The socialization of prosocial behavioral tendencies among Mexican American adolescents: The role of familism

- values. *Cultural Diversity and Ethnic Minority Psychology*, 17(1), 98–106. doi:10.1037/a0021825
- Cannon, P. R., Schnall, S., & White, M. (2010). Transgressions and expressions: Affective facial muscle activity predicts moral judgments. *Social Psychological and Personality Science*, 2(3), 325–331. doi:10.1177/1948550610390525
- Cantor, N. (1990). From thought to behavior: “Having” and “doing” in the study of personality and cognition. *American Psychologist*, 45(6), 735–750. doi:10.1037/0003-066X.45.6.735
- Capa, R. L., Cleeremans, A., Bustin, G. M., & Hansenne, M. (2011). Long-lasting effect of subliminal processes on cardiovascular responses and performance. *International Journal of Psychophysiology*, 81(1), 22–30. doi:10.1016/j.ijpsycho.2011.04.001
- Carlsmith, K. M. (2006). The roles of retribution and utility in determining punishment. *Journal of Experimental Social Psychology*, 42(4), 437–451. doi:10.1016/j.jesp.2005.06.007
- Carlsmith, K. M. (2008). On justifying punishment: The discrepancy between words and actions. *Social Justice Research*, 21(2), 119–137. doi:10.1007/s11211-008-0068-x
- Carlsmith, K. M., & Darley, J. M. (2008). Psychological aspects of retributive justice. In *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 40, pp. 193–236). San Diego, CA: Elsevier.
- Carlsmith, K. M., Darley, J. M., & Robinson, P. H. (2002). Why do we punish?: Deterrence and just deserts as motives for punishment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(2), 284–299. doi:10.1037//0022-3514.83.2.284
- Carpenter, J. P., & Matthews, P. H. (2012). Norm enforcement: Anger, indignation, or reciprocity? *Journal of the European Economic Association*, 10(3), 555–572. doi:10.1111/j.1542-4774.2011.01059.x
- Carver, C. S., & Scheier, M. F. (2001). *On the self-regulation of behavior*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Cervone, D. (2004). The architecture of personality. *Psychological Review*, 111(1), 183–204. doi:10.1037/0033-295X.111.1.183

- Cervone, D., & Shoda, Y. (1999). *The coherence of personality: Social-cognitive bases of consistency, variability, and organization*. New York, NY: Guilford Press.
- Cervone, D., & Tripathi, R. (2009). The moral functioning of the person as a whole: On moral psychology and personality science. In D. Narvaez & D. K. Lapsley (Eds.), *Moral personality, identity and character: An interdisciplinary future*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Chambers, J. R., Schlenker, B. R., & Collisson, B. (2013). Ideology and prejudice: The role of value conflicts. *Psychological Science, 24*(2), 140–149. doi:10.1177/0956797612447820
- Charness, G., Cobo-Reyes, R., & Jiménez, N. (2008). An investment game with third-party intervention. *Journal of Economic Behavior & Organization, 68*(1), 18–28. doi:10.1016/j.jebo.2008.02.006
- Chekroun, P., & Brauer, M. (2002). The bystander effect and social control behavior: the effect of the presence of others on people's reactions to norm violations. *European Journal of Social Psychology, 32*(6), 853–867. doi:10.1002/ejsp.126
- Chiou, W.-B., & Cheng, Y.-Y. (2013). In broad daylight, we trust in God! Brightness, the salience of morality, and ethical behavior. *Journal of Environmental Psychology, 36*, 37–42. doi:10.1016/j.jenvp.2013.07.005
- Chomsky, N. (1957). *Syntactic Structures*. The Hague: Mouton.
- Cialdini, R. B., & Trost, M. R. (1998). Social influence: Social norms, conformity and compliance. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 1 & 2, pp. 151–192). New York, NY: McGraw-Hill.
- Clavien, C., Tanner, C. J., Clément, F., & Chapuisat, M. (2012). Choosy moral punishers. *PLoS ONE, 7*(6), e39002. doi:10.1371/journal.pone.0039002
- Clutton-Brock, T. H., & Parker, G. A. (1995). Punishment in animal societies. *Nature, 373*(6511), 209–216. doi:10.1038/373209a0
- Colby, A., & Damon, W. (1992). *Some do care: Contemporary lives of moral commitment*. New York, NY: The Free Press.

- Conway, P., & Gawronski, B. (2012). Deontological and utilitarian inclinations in moral decision making: A process dissociation approach. *Journal of Personality and Social Psychology*. doi:10.1037/a0031021
- Cortina, J. M. (1993). What is coefficient alpha? An examination of theory and applications. *Journal of Applied Psychology*, *78*(1), 98–104. doi:10.1037/0021-9010.78.1.98
- Côté, S., Piff, P. K., & Willer, R. (2012). For whom do the ends justify the means? Social class and utilitarian moral judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*. doi:10.1037/a0030931
- Cottingham, J. (1979). Varieties of retribution. *Philosophical Quarterly*, *29*(116), 238–246. doi:10.2307/2218820
- Crowne, D. P., & Marlowe, D. (1960). A new scale of social desirability independent of psychopathology. *Journal of Consulting Psychology*, *24*(4), 349–354. doi:10.1037/h0047358
- Cunningham, W. A., Johnson, M. K., Raye, C. L., Chris Gatenby, J., Gore, J. C., & Banaji, M. R. (2004). Separable neural components in the processing of black and white faces. *Psychological Science*, *15*(12), 806–813. doi:10.1111/j.0956-7976.2004.00760.x
- Cushman, F., Young, L., & Hauser, M. (2006). The role of conscious reasoning and intuition in moral judgment testing three principles of harm. *Psychological Science*, *17*(12), 1082–1089. doi:10.1111/j.1467-9280.2006.01834.x
- Custers, R., & Aarts, H. (2005a). Beyond priming effects: The role of positive affect and discrepancies in implicit processes of motivation and goal pursuit. *European Review of Social Psychology*, *16*(1), 257–300. doi:10.1080/10463280500435919
- Custers, R., & Aarts, H. (2005b). Positive affect as implicit motivator: On the nonconscious operation of behavioral goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, *89*(2), 129–142. doi:10.1037/0022-3514.89.2.129
- Custers, R., & Aarts, H. (2007). In search of the nonconscious sources of goal pursuit: Accessibility and positive affective valence of the goal state. *Journal of Experimental Social Psychology*, *43*(2), 312–318. doi:10.1016/j.jesp.2006.02.005

REFERENCES

- Darley, J. M. (1993). Possible approaches, actual approaches. *Psychological Science*, *4*(6), 353–353. doi:10.1111/j.1467-9280.1993.tb00581.x
- Darley, J. M., & Batson, C. D. (1973). “From Jerusalem to Jericho”: A study of situational and dispositional variables in helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, *27*(1), 100–108. doi:10.1037/h0034449
- Darley, J. M., Carlsmith, K. M., & Robinson, P. H. (2000). Incapacitation and just deserts as motives for punishment. *Law and Human Behavior*, *24*(6), 659–683. doi:10.1023/A:1005552203727
- Darley, J. M., & Pittman, T. S. (2003). The psychology of compensatory and retributive justice. *Personality and Social Psychology Review*, *7*(4), 324–336.
- Davies, C. L., Sibley, C. G., & Liu, J. H. (2014). Confirmatory factor analysis of the moral foundations questionnaire: Independent scale validation in a New Zealand sample. *Social Psychology*, *1*(1), 1–6. doi:10.1027/1864-9335/a000201
- Dawes, C. T., Fowler, J. H., Johnson, T., McElreath, R., & Smirnov, O. (2007). Egalitarian motives in humans. *Nature*, *446*(7137), 794–796. doi:10.1038/nature05651
- DeMarree, K. G., Petty, R. E., & Briñol, P. (2007). Self and attitude strength parallels: Focus on accessibility. *Social and Personality Psychology Compass*, *1*(1), 441–468. doi:10.1111/j.1751-9004.2007.00012.x
- De Quervain, D. J.-F., Fischbacher, U., Treyer, V., Schellhammer, M., Schnyder, U., Buck, A., & Fehr, E. (2004). The neural basis of altruistic punishment. *Science*, *305*(5688), 1254–1258. doi:10.1126/science.1100735
- DeScioli, P., & Kurzban, R. (2009). Mysteries of morality. *Cognition*, *112*(2), 281–299. doi:10.1016/j.cognition.2009.05.008
- Dijksterhuis, A., & Bargh, J. A. (2001). The perception-behavior expressway: Automatic effects of social perception on social behavior. *Advances in Experimental Social Psychology*, *33*, 1–40. doi:10.1016/S0065-2601(01)80003-4
- Dinh, J. E., & Lord, R. G. (2013). Current trends in moral research: What we know and where to go from here. *Current Directions in Psychological Science*, *22*(5), 380–385. doi:10.1177/0963721413486147

- Doise, W. (1999). Valeurs et tensions entre dynamiques individuelles et institutionnelles. In W. Doise & J.-L. Beauvois (Eds.), *La construction sociale de la personne* (pp. 59–60). Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.
- Durkheim, E. (1974). *L'éducation morale*. Paris: Presses universitaires de France.
- Durkheim, E. (2002). *Détermination du fait moral*. Chicoutimi: J.-M. Tremblay.
- Edwards, A. L. (1957). *The social desirability variable in personality assessment and research* (Vol. 8). Ft Worth, TX: Dryden Press.
- Ellickson, R. C. (1991). *Order without law: how neighbors settle disputes*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Ellickson, R. C. (2001). The market for social norms. *American Law and Economics Review*, 3(1), 1–49. doi:10.1093/aler/3.1.1
- Emler, N. (2002). Morality and political orientations: An analysis of their relationship. *European Review of Social Psychology*, 13, 259–291. doi:10.1080/10463280240000082
- Ertan, A., Page, T., & Putterman, L. (2009). Who to punish? Individual decisions and majority rule in mitigating the free rider problem. *European Economic Review*, 53(5), 495–511. doi:10.1016/j.euroecorev.2008.09.007
- Ewing, A. C. (2013). *The morality of punishment*. Routledge.
- Falomir-Pichastor, J. M., Pereira, A., Staerklé, C., & Butera, F. (2012). Do all lives have the same value? Support for international military interventions as a function of political system and public opinion of target states. *Group Processes & Intergroup Relations*, 15(3), 347–362. doi:10.1177/1368430211424919
- Fazio, R. H., Effrein, E. A., & Falender, V. J. (1981). Self-perceptions following social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41(2), 232–242. doi:10.1037/0022-3514.41.2.232
- Feather, N. T., & McKee, I. R. (2008). Values and prejudice: Predictors of attitudes towards Australian Aborigines. *Australian Journal of Psychology*, 60(2), 80–90. doi:10.1080/00049530701449513

REFERENCES

- Fehr, E., & Fischbacher, U. (2003). The nature of human altruism. *Nature*, *425*(6960), 785–791. doi:10.1038/nature02043
- Fehr, E., & Fischbacher, U. (2004). Third-party punishment and social norms. *Evolution and Human Behavior*, *25*(2), 63–87. doi:10.1016/S1090-5138(04)00005-4
- Fehr, E., & Gächter, S. (2002). Altruistic punishment in humans. *Nature*, *415*(6868), 137–140. doi:10.1038/415137a
- Feinberg, M., Willer, R., Antonenko, O., & John, O. P. (2012). Liberating reason from the passions: overriding intuitionist moral judgments through emotion reappraisal. *Psychological Science*, *23*(7), 788–795. doi:10.1177/0956797611434747
- Feldman, J. M., & Lynch, J. G. (1988). Self-generated validity and other effects of measurement on belief, attitude, intention, and behavior. *Journal of Applied Psychology*, *73*(3), 421–435. doi:10.1037/0021-9010.73.3.421
- Finkel, N. J., Maloney, S. T., Valbuena, M. Z., & Groscup, J. (1996). Recidivism, proportionalism, and individualized punishment. *American Behavioral Scientist*, *39*(4), 474–487. doi:10.1177/0002764296039004010
- Fisher, R. A. (1930). *The Genetical Theory Of Natural Selection*. Oxford: Clarendon.
- Fiske, A. P. (2002). Using individualism and collectivism to compare cultures--a critique of the validity and measurement of the constructs: comment on Oyserman et al. (2002). *Psychological Bulletin*, *128*(1), 78–88. doi:10.1037/0033-2909.128.1.78
- Foot, P. (1967). The problem of abortion and the doctrine of double effect. *Oxford Review*, *5*, 5–15. doi:10.1093/019252866.003.0002
- Forsythe, R., Horowitz, J. L., Savin, N. E., & Sefton, M. (1994). Fairness in simple bargaining experiments. *Games and Economic Behavior*, *6*(3), 347–369. doi:10.1006/game.1994.1021
- Funk, F., McGeer, V., & Gollwitzer, M. (2014). Get the message punishment is satisfying if the transgressor responds to its communicative intent. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *40*(8), 986–997. doi:10.1177/0146167214533130

- Gauthier, L., Dehaut, F., & Joanette, Y. (1989). The Bells Test: A quantitative and qualitative test for visual neglect. *International Journal of Clinical Neuropsychology*, *11*(2), 49–54. doi:10.1037/t28075-000
- Gerber, M., & Jackson, J. (2012). Authority and punishment: On the ideological basis of punitive attitudes towards criminals. *SSRN Electronic Journal*. doi:10.2139/ssrn.1800481
- Giacomantonio, M., De Dreu, C. K. W., Shalvi, S., Sligte, D., & Leder, S. (2010). Psychological distance boosts value-behavior correspondence in ultimatum bargaining and integrative negotiation. *Journal of Experimental Social Psychology*, *46*(5), 824–829. doi:10.1016/j.jesp.2010.05.001
- Gibbs, J. C. (2003). *Moral development and reality: Beyond the theories of Kohlberg and Hoffman*. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.
- Gibbs, J. P. (1981). *Norms, deviance, and social control: conceptual matters*. Elsevier North Holland.
- Gigerenzer, G. (2010). Moral satisficing: Rethinking moral behavior as bounded rationality. *Topics in Cognitive Science*, *2*(3), 528–554. doi:10.1111/j.1756-8765.2010.01094.x
- Gilligan, C. (1982). *In a different voice*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Gintis, H. (2000). Strong reciprocity and human sociality. *Journal of Theoretical Biology*, *206*(2), 169–179. doi:10.1006/jtbi.2000.2111
- Gintis, H., Bowles, S., Boyd, R., & Fehr, E. (2003). Explaining altruistic behavior in humans. *Evolution and Human Behavior*, *24*(3), 153–172. doi:10.1016/S1090-5138(02)00157-5
- Gintis, H., & Fehr, E. (2012). The social structure of cooperation and punishment. *Behavioral and Brain Sciences*, *35*(1), 28–29. doi:10.1017/s0140525x11000914
- Goldberg, J. H., Lerner, J. S., & Tetlock, P. E. (1999). Rage and reason: the psychology of the intuitive prosecutor. *European Journal of Social Psychology*, *29*(5-6), 781–795. doi:10.1002/(SICI)1099-0992(199908/09)29:5/6<781::AID-EJSP960>3.0.CO;2-3

REFERENCES

- Gollwitzer, M., & Bücklein, K. (2007). Are “We” more punitive than “Me”? Self-construal styles, justice-related attitudes, and punitive judgments. *Social Justice Research, 20*(4), 457–478. doi:10.1007/s11211-007-0051-y
- Gollwitzer, M., & Denzler, M. (2009). What makes revenge sweet: Seeing the offender suffer or delivering a message? *Journal of Experimental Social Psychology, 45*(4), 840–844. doi:10.1016/j.jesp.2009.03.001
- Gollwitzer, M., Meder, M., & Schmitt, M. (2011). What gives victims satisfaction when they seek revenge? *European Journal of Social Psychology, 41*(3), 364–374. doi:10.1002/ejsp.782
- Gollwitzer, M., Skitka, L. J., Wisneski, D., Sjöström, A., Liberman, P., Nazir, S. J., & Bushman, B. J. (2014). Vicarious revenge and the death of Osama bin Laden. *Personality and Social Psychology Bulletin, 40*(5), 604–616. doi:10.1177/0146167214521466
- Graham, J., & Haidt, J. (2010). Beyond beliefs: religions bind individuals into moral communities. *Personality and Social Psychology Review, 14*(1), 140–150. doi:10.1177/1088868309353415
- Graham, J., & Haidt, J. (2011). Sacred values and evil adversaries: A moral foundations approach. In M. Mikulincer & P. R. Shaver (Eds.), *The social psychology of morality: Exploring the causes of good and evil* (pp. 11–31). New York, NY: APA Books.
- Graham, J., Haidt, J., & Nosek, B. A. (2009). Liberals and conservatives rely on different sets of moral foundations. *Journal of Personality and Social Psychology, 96*(5), 1029–1046. doi:10.1037/a0015141
- Graham, J., Nosek, B. A., Haidt, J., Iyer, R., Koleva, S., & Ditto, P. H. (2011). Mapping the moral domain. *Journal of Personality and Social Psychology, 101*(2), 366–385. doi:10.1037/a0021847
- Greene, J. D. (2007). Why are VMPFC patients more utilitarian? A dual-process theory of moral judgment explains. *Trends in Cognitive Sciences, 11*(8), 322–323. doi:10.1016/j.tics.2007.06.004

- Greene, J. D., Cushman, F. A., Stewart, L. E., Lowenberg, K., Nystrom, L. E., & Cohen, J. D. (2009). Pushing moral buttons: The interaction between personal force and intention in moral judgment. *Cognition*, *111*(3), 364–371. doi:10.1016/j.cognition.2009.02.001
- Greene, J. D., Morelli, S. A., Lowenberg, K., Nystrom, L. E., & Cohen, J. D. (2008). Cognitive load selectively interferes with utilitarian moral judgment. *Cognition*, *107*(3), 1144–1154. doi:10.1016/j.cognition.2007.11.004
- Greene, J. D., Nystrom, L. E., Engell, A. D., Darley, J. M., & Cohen, J. D. (2004). The neural bases of cognitive conflict and control in moral judgment. *Neuron*, *44*(2), 389–400. doi:10.1016/j.neuron.2004.09.027
- Greene, J. D., Sommerville, R. B., Nystrom, L. E., Darley, J. M., & Cohen, J. D. (2001). An fMRI investigation of emotional engagement in moral judgment. *Science*, *293*(5537), 2105–2108. doi:10.1126/science.1062872
- Greenwald, A. G., Pratkanis, A. R., Leippe, M. R., & Baumgardner, M. H. (1986). Under what conditions does theory obstruct research progress? *Psychological Review*, *93*(2), 216–229. doi:10.1037/0033-295x.93.2.216
- Gromet, D. M., Okimoto, T. G., Wenzel, M., & Darley, J. M. (2012). A victim-centered approach to justice? Victim satisfaction effects on third-party punishments. *Law and Human Behavior*, *36*(5), 375–389. doi:10.1037/h0093922
- Guerra, V. M., & Giner-Sorolla, R. (2010). The Community, Autonomy, and Divinity Scale (CADS): A new tool for the cross-cultural study of morality. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, *41*(1), 35–50. doi:10.1177/0022022109348919
- Gürerk, Ö., Irlenbusch, B., & Rockenbach, B. (2006). The competitive advantage of sanctioning institutions. *Science*, *312*(5770), 108–111. doi:10.1126/science.1123633
- Haidt, J. (2001). The emotional dog and its rational tail: a social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological Review*, *108*(4), 814–834. doi:10.1037/0033-295x.108.4.814
- Haidt, J. (2007). The New Synthesis in Moral Psychology. *Science*, *316*(5827), 998–1002. doi:10.1126/science.1137651

REFERENCES

- Haidt, J. (2008). Morality. *Perspectives on Psychological Science*, 3(1), 65–72. doi:10.1111/j.1745-6916.2008.00063.x
- Haidt, J., & Bjorklund, F. (2008). Social intuitionists answer six questions about morality. In W. Sinnott-Armstrong (Ed.), *Moral psychology* (Vol. 2 : The cognitive science of morality, pp. 181–217). Cambridge, MA: MIT Press.
- Haidt, J., Bjorklund, F., & Murphy, S. (2000). Moral dumbfounding: When intuition finds no reason. *Unpublished Manuscript, University of Virginia*.
- Haidt, J., & Graham, J. (2007a). Planet of the Durkheimians, where community, authority, and sacredness are foundations of morality. *SSRN Electronic Journal*. doi:10.2139/ssrn.980844
- Haidt, J., & Graham, J. (2007b). When morality opposes justice: Conservatives have moral intuitions that liberals may not recognize. *Social Justice Research*, 20(1), 98–116. doi:10.1007/s11211-007-0034-z
- Haidt, J., Graham, J., & Joseph, C. (2009). Above and below left–right: Ideological narratives and moral foundations. *Psychological Inquiry*, 20(2-3), 110–119. doi:10.1080/10478400903028573
- Haidt, J., & Hersh, M. A. (2001). Sexual morality: The cultures and emotions of conservatives and liberals. *Journal of Applied Social Psychology*, 31(1), 191–221. doi:10.1111/j.1559-1816.2001.tb02489.x
- Haidt, J., & Joseph, C. (2004). Intuitive ethics: How innately prepared intuitions generate culturally variable virtues. *Daedalus*, 133(4), 55–66. doi:10.1162/0011526042365555
- Haidt, J., & Kesebir, S. (2010). Morality. In S. T. Fiske, D. T. Gilbert, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (5th ed., pp. 797–832). Hoboken, NJ: Wiley.
- Haidt, J., Koller, S. H., & Dias, M. G. (1993). Affect, culture, and morality, or is it wrong to eat your dog? *Journal of Personality and Social Psychology*, 65(4), 613–628. doi:10.1037/0022-3514.65.4.613
- Hamilton, W. D. (1964). The genetical evolution of social behaviour. I. *Journal of Theoretical Biology*, 7(1), 1–16. doi:10.1016/0022-5193(64)90038-4

- Hanselmann, M., & Tanner, C. (2008). Taboos and conflicts in decision making: Sacred values, decision difficulty, and emotions. *Judgment and Decision Making*, 3(1), 51–63.
- Hardy, S. A. (2006). Identity, reasoning, and emotion: An empirical comparison of three sources of moral motivation. *Motivation and Emotion*, 30(3), 205–213. doi:10.1007/s11031-006-9034-9
- Harkness, J. A. (2003). Questionnaire translation. In J. A. Harkness, F. van de Vijver, & P. P. Mohler (Eds.), *Cross-cultural survey methods* (pp. 35–56). Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- Hegel, G. W. F. (1989). *Principes de la philosophie du droit*. Paris: Gallimard.
- Helkama, K., Uutela, A., & Schwartz, S. H. (1991). Value systems and political cognition. In G. Breakwell (Ed.), *The social psychology of political and economic cognition* (pp. 7–31). New York, NY: Academic Press.
- Henle, C. A., Giacalone, R. A., & Jurkiewicz, C. L. (2005). The role of ethical ideology in workplace deviance. *Journal of Business Ethics*, 56(3), 219–230. doi:10.1007/s10551-004-2779-8
- Henrich, J., & Boyd, R. (2001). Why people punish defectors. *Journal of Theoretical Biology*, 208(1), 79–89. doi:10.1006/jtbi.2000.2202
- Henrich, J., McElreath, R., Barr, A., Ensminger, J., Barrett, C., Bolyanatz, A., ... Ziker, J. (2006). Costly punishment across human societies. *Science*, 312(5781), 1767–1770. doi:10.1126/science.1127333
- Henrich, N., & Henrich, J. (2007). *Why humans cooperate: A cultural and evolutionary explanation*. New York, NY: Oxford University Press.
- Henry, P. J., & Reyna, C. (2007). Value judgments: The impact of perceived value violations on American political attitudes. *Political Psychology*, 28(3), 273–298. doi:10.1111/j.1467-9221.2007.00569.x
- Herr, P. M., Sherman, S. J., & Fazio, R. H. (1983). On the consequences of priming: Assimilation and contrast effects. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19(4), 323–340. doi:10.1016/0022-1031(83)90026-4

REFERENCES

- Hertel, G., & Fiedler, K. (1994). Affective and cognitive influences in social dilemma game. *European Journal of Social Psychology, 24*(1), 131–145. doi:10.1002/ejsp.2420240110
- Hertel, G., & Fiedler, K. (1998). Fair and dependent versus egoistic and free: effects of semantic and evaluative priming on the “Ring Measure of Social Values.” *European Journal of Social Psychology, 28*(1), 49–70. doi:10.1002/(SICI)1099-0992(199801/02)28:1<49::AID-EJSP845>3.0.CO;2-H
- Hertel, G., & Kerr, N. L. (2001). Priming in-group favoritism: The impact of normative scripts in the minimal group paradigm. *Journal of Experimental Social Psychology, 37*(4), 316–324. doi:10.1006/jesp.2000.1447
- Higgins, E. T. (1989). Knowledge accessibility and activation: Subjectivity and suffering from unconscious sources. In J. S. Uleman & J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (pp. 75–123). New York, NY: Guilford Press.
- Higgins, E. T. (1996). The “self-digest”: Self-knowledge serving self-regulatory functions. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*(6), 1062–1083. doi:10.1037/0022-3514.71.6.1062
- Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist, 52*, 1280–1300. doi:10.1037/0003-066x.52.12.1280
- Higgins, E. T. (1999). Persons or situations: Unique explanatory principles or variability in general principles? In D. Cervone & Y. Shoda (Eds.), *The coherence of personality: Social-cognitive bases of consistency, variability, and organization* (pp. 61–93). New York, NY: Guilford Press.
- Higgins, E. T., King, G. A., & Mavin, G. H. (1982). Individual construct accessibility and subjective impressions and recall. *Journal of Personality and Social Psychology, 43*(1), 35–47. doi:10.1037/0022-3514.43.1.35
- Hirshleifer, D., & Rasmusen, E. (1989). Cooperation in a repeated prisoners’ dilemma with ostracism. *Journal of Economic Behavior and Organization, 12*, 87–106. doi:10.1016/0167-2681(89)90078-4
- Hobbes, T. (1996). *Leviathan*. New York, NY: Oxford University Press.

- Hu, L., & Bentler, P. M. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, *6*(1), 1–55. doi:10.1080/10705519909540118
- Hume, D. (1983). *An enquiry concerning the principles of morals*. Indianapolis, IN: Hackett Publishing.
- Hunsley, J., & Meyer, G. J. (2003). The incremental validity of psychological testing and assessment: conceptual, methodological, and statistical issues. *Psychological Assessment*, *15*(4), 446–455. doi:10.1037/1040-3590.15.4.446
- Insel, T. R., & Young, L. J. (2001). The neurobiology of attachment. *Nature Reviews Neuroscience*, *2*(2), 129–136. doi:10.1038/35053579
- Janoff-Bulman, R., & Carnes, N. C. (2013). Surveying the moral landscape: Moral motives and group-based moralities. *Personality and Social Psychology Review*, *17*(3), 219–236. doi:10.1177/1088868313480274
- Janoff-Bulman, R., Sheikh, S., & Hepp, S. (2009). Proscriptive versus prescriptive morality: Two faces of moral regulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, *96*(3), 521–537. doi:10.1037/a0013779
- Jensen, K. (2010). Punishment and spite, the dark side of cooperation. *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, *365*(1553), 2635–2650. doi:10.1098/rstb.2010.0146
- Jensen, L. A. (1995). Habits of the heart revisited: Autonomy, community, and divinity in adults' moral language. *Qualitative Sociology*, *18*(1), 71–86. doi:10.1007/BF02393196
- Jensen, L. A. (1998). Moral divisions within countries between orthodoxy and progressivism: India and the United States. *Journal for the Scientific Study of Religion*, *37*(1), 90. doi:10.2307/1388031
- Johnson, J. A., & Hogan, R. (1981). Moral judgments and self-presentations. *Journal of Research in Personality*, *15*(1), 57–63. doi:10.1016/0092-6566(81)90006-4
- Jordan, J., Mullen, E., & Murnighan, J. K. (2011). Striving for the moral self: The effects of recalling past moral actions on future moral behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *37*(5), 701–713. doi:10.1177/0146167211400208

- Jost, J. T., Glaser, J., Kruglanski, A. W., & Sulloway, F. J. (2003). Political conservatism as motivated social cognition. *Psychological Bulletin*, *129*(3), 339–375. doi:10.1037/0033-2909.129.3.339
- Judd, C. M., & McClelland, G. H. (1989). *Data analysis: A model-comparison approach*. San Diego: Harcourt College Pub.
- Judd, C. M., McClelland, G. H., & Culhane, S. E. (1995). Data analysis: Continuing issues in the everyday analysis of psychological data. *Annual Review of Psychology*, *46*(1), 433–465. doi:10.1146/annurev.ps.46.020195.002245
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. (1986). Fairness as a constraint on profit seeking: Entitlements in the market. *American Economic Review*, *76*(4), 728–41. doi:10.1086/296367
- Kant, E. (2000). *Critique de la faculté de juger*. Paris: Flammarion.
- Kant, I. (2005). *Groundwork for the Metaphysics of Morals*. Toronto: Broadview Press.
- Kant, I. (2012). *Critique de la raison pratique*. Paris: PUF.
- Karremans, J. C. (2007). Considering reasons for a value influences behaviour that expresses related values: an extension of the value-as-truisms hypothesis. *European Journal of Social Psychology*, *37*(3), 508–523. doi:10.1002/ejsp.371
- Kay, A. C., Wheeler, S. C., Bargh, J. A., & Ross, L. (2004). Material priming: The influence of mundane physical objects on situational construal and competitive behavioral choice. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *95*(1), 83–96. doi:10.1016/j.obhdp.2004.06.003
- Kellens, G. (1982). *La mesure de la peine*. Liège: Collection scientifique de la Faculté de droit de Liège.
- Klein, R. J., Newman, I., Weis, D. M., & Bobner, R. F. (1983). The continuum of criminal offenses instrument. *Journal of Offender Counseling Services Rehabilitation*, *7*(1), 33–53. doi:10.1300/J264v07n01_04

- Koenigs, M., Young, L., Adolphs, R., Tranel, D., Cushman, F., Hauser, M., & Damasio, A. (2007). Damage to the prefrontal cortex increases utilitarian moral judgements. *Nature*, *446*(7138), 908–911. doi:10.1038/nature05631
- Kohlberg, L. (1969). *Stage and sequence: The cognitive-developmental approach to socialization*. Chicago, IL: Rand McNally.
- Kohlberg, L. (1971). From is to ought: How to commit the naturalistic fallacy and get away with it in the study of moral development. In T. Mischel (Ed.), *Cognitive Development and Psychology* (pp. 151–235). New York, NY: Academic Press.
- Kohlberg, L., Levine, C., & Hewer, A. (1983). *Moral Stages: A Current Formulation and a Response to Critics: Contributions to Human Development*. Basel, NY: S Karger Pub.
- Kokko, H., Johnstone, R. A., & Clutton-Brock, T. H. (2001). The evolution of cooperative breeding through group augmentation. *Proceedings. Biological Sciences / The Royal Society*, *268*(1463), 187–196. doi:10.1098/rspb.2000.1349
- Koleva, S. P., Graham, J., Iyer, R., Ditto, P. H., & Haidt, J. (2012). Tracing the threads: How five moral concerns (especially purity) help explain culture war attitudes. *Journal of Research in Personality*, *46*(2), 184–194. doi:10.1016/j.jrp.2012.01.006
- Koopman, J., Howe, M., Johnson, R. E., Tan, J. A., & Chang, C.-H. (2013). A framework for developing word fragment completion tasks. *Human Resource Management Review*. doi:10.1016/j.hrmr.2012.12.005
- Kouchaki, M. (2011). Vicarious moral licensing: The influence of others' past moral actions on moral behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, *101*(4), 702–715. doi:10.1037/a0024552
- Laham, S. M., Chopra, S., Lalljee, M., & Parkinson, B. (2010). Emotional and behavioural reactions to moral transgressions: Cross-cultural and individual variations in India and Britain. *International Journal of Psychology*, *45*(1), 64–71. doi:10.1080/00207590902913434
- Lapsley, D. K. (1996). *Moral Psychology*. Boulder, CO: Westview Press.

REFERENCES

- Lapsley, D. K., & Lasky, B. (2001). Prototypic moral character. *Identity: An International Journal of Theory and Research*, 1(4), 345–363. doi:10.1207/s1532706xid0104_03
- Lapsley, D. K., & Narvaez, D. (2004). A social-cognitive approach to the moral personality. In D. K. Lapsley & D. Narvaez (Eds.), *Moral development, self, and identity* (pp. 189–212). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Larmore, C. (1993). *Modernité et Morale*. Paris: PUF.
- Lergetporer, P., Angerer, S., Glätzle-Rützler, D., & Sutter, M. (2014). Third party punishment increases cooperation in children through (misaligned) expectations and conditional cooperation. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 111(19), 6916–6921. doi:10.1073/pnas.1320451111
- Lieberman, P. (2012). Retributive support for international punishment and torture. *Journal of Conflict Resolution*, 57(2), 285–306. doi:10.1177/0022002712445970
- Lieberman, D., & Linke, L. (2007). The effect of social category on third party punishment. *Evolutionary Psychology*, 5(2), 289–305.
- Lindeman, M., & Verkasalo, M. (2005). Measuring values with the short Schwartz's value survey. *Journal of Personality Assessment*, 85(2), 170–178. doi:10.1207/s15327752jpa8502_09
- Linke, L. H. (2012). Social closeness and decision making: moral, attributive and emotional reactions to third party transgressions. *Current Psychology*, 31(3), 291–312. doi:10.1007/s12144-012-9146-1
- Lin, L., Dahl, D. W., & Argo, J. J. (2013). Do the crime, always do the time? Insights into consumer-to-consumer punishment decisions. *Journal of Consumer Research*, 40(1), 64–77. doi:10.1086/668641
- Lotz, S., Okimoto, T. G., Schlösser, T., & Fetchenhauer, D. (2011). Punitive versus compensatory reactions to injustice: Emotional antecedents to third-party interventions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47(2), 477–480. doi:10.1016/j.jesp.2010.10.004

- Lundh, L.-G., & Czyzykow-Czarnocka, S. (2001). Priming of the emotional stroop effect by a schema questionnaire. An experimental study of test order. *Cognitive Therapy and Research*, 25(3), 281–289. doi:10.1023/A:1010784412175
- MacLean, P. D. (1990). *The triune brain in evolution: Role in paleocerebral functions*. New York, NY: Springer Science & Business Media.
- Maier-Rigaud, F. P., Martinsson, P., & Staffiero, G. (2010). Ostracism and the provision of a public good: experimental evidence. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 73(3), 387–395. doi:10.1016/j.jebo.2009.11.001
- Maio, G. R. (2010). Mental representations of social values. *Advances in Experimental Social Psychology*, 42, 1–43. doi:10.1016/s0065-2601(10)42001-8
- Maio, G. R., Hahn, U., Frost, J.-M., & Cheung, W.-Y. (2009). Applying the value of equality unequally: Effects of value instantiations that vary in typicality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97(4), 598–614. doi:10.1037/a0016683
- Maio, G. R., & Olson, J. M. (1998). Values as truisms: Evidence and implications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(2), 294–311. doi:10.1037/0022-3514.74.2.294
- Maio, G. R., Olson, J. M., Allen, L., & Bernard, M. M. (2001). Addressing discrepancies between values and behavior: The motivating effect of reasons. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37(2), 104–117. doi:10.1006/jesp.2000.1436
- Maio, G. R., Pakizeh, A., Cheung, W.-Y., & Rees, K. J. (2009). Changing, priming, and acting on values: Effects via motivational relations in a circular model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97(4), 699–715. doi:10.1037/a0016420
- Majdandžić, J., Bauer, H., Windischberger, C., Moser, E., Engl, E., & Lamm, C. (2012). The human factor: Behavioral and neural correlates of humanized perception in moral decision making. *PLoS ONE*, 7(10), e47698. doi:10.1371/journal.pone.0047698
- Marques, J. M., Yzerbyt, V. Y., & Leyens, J.-P. (1988). The “Black Sheep Effect”: Extremity of judgments towards ingroup members as a function of group identification. *European Journal of Social Psychology*, 18(1), 1–16. doi:10.1002/ejsp.2420180102

- Marsh, H. W., & Hocevar, D. (1985). Application of confirmatory factor analysis to the study of self-concept: First- and higher order factor models and their invariance across groups. *Psychological Bulletin*, *97*(3), 562–582. doi:10.1037/0033-2909.97.3.562
- Matsuba, M. K., & Walker, L. J. (2004). Extraordinary moral commitment: young adults involved in social organizations. *Journal of Personality*, *72*(2), 413–436. doi:10.1111/j.0022-3506.2004.00267.x
- McCullough, M. E., Kurzban, R., & Tabak, B. A. (2013). Cognitive systems for revenge and forgiveness. *Behavioral and Brain Sciences*, *1*(1), 1–15. doi:10.1017/s0140525x11002160
- McFerran, B., Aquino, K., & Duffy, M. (2010). How personality and moral identity relate to individuals' ethical ideology. *Business Ethics Quarterly*, *20*(1), 35–56. doi:10.5840/beq20102014
- McGuire, W. J. (1964). Inducing resistance to persuasion: Some contemporary approaches. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 1, pp. 191–229). New York, NY: Academic Press.
- McKee, I. R., & Feather, N. T. (2008). Revenge, retribution, and values: Social attitudes and punitive sentencing. *Social Justice Research*, *21*(2), 138–163. doi:10.1007/s11211-008-0066-z
- McKinnon, C. (1999). *Character, virtue theories, and the vices*. Toronto: Broadview Press.
- Meehan, K. A., Woll, S. B., & Abbott, R. D. (1979). The role of dissimulation and social desirability in the measurement of moral reasoning. *Journal of Research in Personality*, *13*(1), 25–38. doi:10.1016/0092-6566(79)90038-2
- Mendez, M. F., Anderson, E., & Shapira, J. S. (2005). An investigation of moral judgement in frontotemporal dementia. *Cognitive and Behavioral Neurology: Official Journal of the Society for Behavioral and Cognitive Neurology*, *18*(4), 193–197. doi:10.1097/01.wnn.0000191292.17964.bb
- Métayer, S., & Pahlavan, F. (2014). Validation de l'adaptation française du questionnaire des principes moraux fondateurs. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, *27*(2).
- Mikhail, J. (2007). Universal moral grammar: theory, evidence and the future. *Trends in Cognitive Sciences*, *11*(4), 143–152. doi:10.1016/j.tics.2006.12.007

- Mikulincer, M., & Shaver, P. R. (2010). *Attachment in adulthood: Structure, dynamics, and change*. New York, NY: Guilford Press.
- Miller, D. T. (2001). Disrespect and the experience of injustice. *Annual Review of Psychology*, *52*(1), 527–553. doi:10.1146/annurev.psych.52.1.527
- Miller, G. P. (2003). Norm enforcement in the public sphere: The case of handicapped parking. *George Washington Law Review*, *71*, 895.
- Mill, J. S. (2002). *Utilitarianism*. (G. Sher, Ed.) (2nd ed.). Indianapolis, IN: Hackett Publishing.
- Mill, J. S. (2014). *On Liberty*. New York, NY: Harper Perennial Classics.
- Moll, J., Zahn, R., de Oliveira-Souza, R., Krueger, F., & Grafman, J. (2005). The neural basis of human moral cognition. *Nature Reviews Neuroscience*, *6*(10), 799–809. doi:10.1038/nrn1768
- Monin, B., & Jordan, A. H. (2009). The dynamic moral self: A social psychological perspective. In D. Narvaez & D. Lapsley (Eds.), *Personality, Identity, and Character* (pp. 341–354). New York, NY: Cambridge University Press.
- Monin, B., & Miller, D. T. (2001). Moral credentials and the expression of prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology*, *81*(1), 33–43. doi:10.1037/0022-3514.81.1.33
- Montada, L., & Schneider, A. (1989). Justice and emotional reactions to the disadvantaged. *Social Justice Research*, *3*(4), 313–344. doi:10.1007/BF01048081
- Moore, A. B., Clark, B. A., & Kane, M. J. (2008). Who shalt not kill? Individual differences in working memory capacity, executive control, and moral judgment. *Psychological Science*, *19*(6), 549–557. doi:10.1111/j.1467-9280.2008.02122.x
- Morchain, P. (2009). *Psychologie sociale des valeurs*. Paris: Dunod.
- Morgan, G. S., Mullen, E., & Skitka, L. J. (2010). When values and attributions collide: Liberals' and conservatives' values motivate attributions for alleged misdeeds. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *36*(9), 1241–1254. doi:10.1177/0146167210380605
- Mussweiler, T., & Ockenfels, A. (2013). Similarity increases altruistic punishment in humans. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, *110*(48), 19318–19323. doi:10.1073/pnas.1215443110

- Napier, J. L., & Luguri, J. B. (2013). Moral mind-sets: Abstract thinking increases a preference for “individualizing” over “binding” moral foundations. *Social Psychological and Personality Science*. doi:10.1177/1948550612473783
- Narvaez, D. (2008). Triune ethics: The neurobiological roots of our multiple moralities. *New Ideas in Psychology*, 26(1), 95–119. doi:10.1016/j.newideapsych.2007.07.008
- Narvaez, D. (2009). Triune ethics theory and moral personality. In D. Narvaez & D. K. Lapsley (Eds.), *Personality, identity and character: Explorations in moral psychology* (pp. 136–158). New York, NY: Cambridge University Press.
- Narvaez, D., & Lapsley, D. K. (2009). Moral identity and the development of moral character. In D. Medin, L. J. Skitka, D. M. Bartels, & C. W. Bauman (Eds.), *Moral cognition and decision making* (Vol. 50, pp. 237–274). Elsevier.
- Narvaez, D., Lapsley, D. K., Hagele, S., & Lasky, B. (2006). Moral chronicity and social information processing: Tests of a social cognitive approach to the moral personality. *Journal of Research in Personality*, 40(6), 966–985. doi:10.1016/j.jrp.2005.10.003
- Nelissen, R. M., & Zeelenberg, M. (2009). Moral emotions as determinants of third-party punishment: Anger, guilt, and the functions of altruistic sanctions. *Judgment and Decision Making*, 4(7), 543–553.
- Neuberg, S. L. (1988). Behavioral implications of information presented outside of conscious awareness: The effect of subliminal presentation of trait information on behavior in the Prisoner’s Dilemma game. *Social Cognition*, 6(3), 207–230. doi:10.1521/soco.1988.6.3.207
- Nisan, M. (1985). Limited morality: A concept and its educational implications. In L. Berkowitz & F. Oser (Eds.), *Moral Education: Theory and Application* (pp. 403–420). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Nisbett, R. E., & Wilson, T. D. (1977). Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review*, 231–259. doi:10.1037/0033-295x.84.3.231
- Nunnally, J. C. (1978). *Psychometric theory*. New York, NY: McGraw-Hill.
- Ogien, R. (2007). *L’éthique aujourd’hui: Maximalistes et minimalistes*. Paris: Folio.

- Ohtsubo, Y., Masuda, F., Watanabe, E., & Masuchi, A. (2010). Dishonesty invites costly third-party punishment. *Evolution and Human Behavior*, *31*(4), 259–264. doi:10.1016/j.evolhumbehav.2009.12.007
- Ohtsuki, H., Iwasa, Y., & Nowak, M. A. (2009). Indirect reciprocity provides only a narrow margin of efficiency for costly punishment. *Nature*, *457*(7225), 79–82. doi:10.1038/nature07601
- Okimoto, T. G., & Brescoll, V. L. (2010). The price of power: Power seeking and backlash against female politicians. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *36*(7), 923–936. doi:10.1177/0146167210371949
- Orne, M. T. (1962). On the social psychology of the psychological experiment: With particular reference to demand characteristics and their implications. *American Psychologist*, *17*(11), 776–783. doi:10.1037/h0043424
- Osswald, S., Greitemeyer, T., Fischer, P., & Frey, D. (2010). Moral prototypes and moral behavior: Specific effects on emotional precursors of moral behavior and on moral behavior by the activation of moral prototypes. *European Journal of Social Psychology*, *40*(6), 1078–1094. doi:10.1002/ejsp.728
- Oyserman, D. (2011). Culture as situated cognition: Cultural mindsets, cultural fluency, and meaning making. *European Review of Social Psychology*, *22*(1), 164–214. doi:10.1080/10463283.2011.627187
- Paharia, N., Kassam, K. S., Greene, J. D., & Bazerman, M. H. (2009). Dirty work, clean hands: The moral psychology of indirect agency. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *109*(2), 134–141. doi:10.1016/j.obhdp.2009.03.002
- Pakizeh, A., Gebauer, J. E., & Maio, G. R. (2007). Basic human values: Inter-value structure in memory. *Journal of Experimental Social Psychology*, *43*(3), 458–465. doi:10.1016/j.jesp.2006.04.007
- Paxton, J. M., & Greene, J. D. (2010). Moral reasoning: Hints and allegations. *Topics in Cognitive Science*, *2*(3), 511–527. doi:10.1111/j.1756-8765.2010.01096.x
- Perugini, M., & Leone, L. (2009). Implicit self-concept and moral action. *Journal of Research in Personality*, *43*(5), 747–754. doi:10.1016/j.jrp.2009.03.015

REFERENCES

- Pharo, P. (2004). *Morale et sociologie*. Paris: Gallimard.
- Piaget, J. (1932). *The Moral Judgment Of The Child*. New York, NY: The Free Press.
- Piazza, J., & Sousa, P. (2013). Religiosity, Political Orientation, and Consequentialist Moral Thinking. *Social Psychological and Personality Science*, 1948550613492826. doi:10.1177/1948550613492826
- Piazza, J., & Sousa, P. (2014). Religiosity, political orientation, and consequentialist moral thinking. *Social Psychological and Personality Science*, 5(3), 334–342. doi:10.1177/1948550613492826
- Pizarro, D. A., Uhlmann, E., & Bloom, P. (2003). Causal deviance and the attribution of moral responsibility. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39(6), 653–660. doi:10.1016/S0022-1031(03)00041-6
- Poundstone, W. (1993). *Prisoner's dilemma* (1st Anchor Books ed.). New York: Anchor Books.
- Power, F. C. (2004). The moral self in community. In D. K. Lapsley & D. Narvaez (Eds.), *Moral development, self, and identity* (pp. 47–64). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.
- Pratto, F., Sidanius, J., & Levin, S. (2006). Social dominance theory and the dynamics of intergroup relations: Taking stock and looking forward. *European Review of Social Psychology*, 17(1), 271–320. doi:10.1080/10463280601055772
- Price, M. E., Cosmides, L., & Tooby, J. (2002). Punitive sentiment as an anti-free rider psychological device. *Evolution and Human Behavior*, 23(3), 203–231. doi:10.1016/s1090-5138(01)00093-9
- Rai, T. S., & Fiske, A. P. (2011). Moral psychology is relationship regulation: moral motives for unity, hierarchy, equality, and proportionality. *Psychological Review*, 118(1), 57–75. doi:10.1037/a0021867
- Rawls, J. (1971). *A theory of justice*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Reed, A., & Aquino, K. F. (2003). Moral identity and the expanding circle of moral regard toward out-groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84(6), 1270–1286. doi:10.1037/0022-3514.84.6.1270

- Reed, A., Aquino, K., & Levy, E. (2007). Moral identity and judgments of charitable behaviors. *Journal of Marketing*, *71*(1), 178–193. doi:10.1509/jmkg.71.1.178
- Reimer, K. (2003). Committed to caring: Transformation in adolescent moral identity. *Applied Developmental Science*, *7*(3), 129–137. doi:10.1207/S1532480XADS0703_3
- Rest, J. R. (1986). *Moral development: Advances in research and theory*. New York, NY: Praeger.
- Reynolds, S. J., & Ceranic, T. L. (2007). The effects of moral judgment and moral identity on moral behavior: An empirical examination of the moral individual. *Journal of Applied Psychology*, *92*(6), 1610–1624. doi:10.1037/0021-9010.92.6.1610
- Reynolds, S. J., Dang, C. T., Yam, K. C., & Leavitt, K. (2014). The role of moral knowledge in everyday immorality: What does it matter if I know what is right? *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *123*(2), 124–137. doi:10.1016/j.obhdp.2013.10.008
- Richerson, P. J., & Boyd, R. (2006). *Not by genes alone: How culture transformed human evolution*. Chicago: University Of Chicago Press.
- Richeson, J. A., & Shelton, J. N. (2003). When prejudice does not pay effects of interracial contact on executive function. *Psychological Science*, *14*(3), 287–290. doi:10.1111/1467-9280.03437
- Ricœur, P. (1990). *Soi-même comme un autre*. Paris: Seuil.
- Robinson, P. H., Kurzban, R., & Jones, O. D. (2007). The origins of shared intuitions of justice. *Vanderbilt Law Review*, *60*, 1633. doi:10.1093/acprof:oso/9780199917723.003.0003
- Roccas, S. (2003). Identification and status revisited: The moderating role of self-enhancement and self-transcendence values. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *29*(6), 726–736. doi:10.1177/0146167203029006005
- Rokeach, M. (1973). *The nature of human values*. New York, NY: Free Press.
- Rokeach, M., & Ball-Rokeach, S. J. (1989). Stability and change in American value priorities, 1968–1981. *American Psychologist*, *44*(5), 775–784. doi:10.1037/0003-066X.44.5.775

- Rosenblatt, A., Greenberg, J., Solomon, S., Pyszczynski, T., & Lyon, D. (1989). Evidence for terror management theory: I. The effects of mortality salience on reactions to those who violate or uphold cultural values. *Journal of Personality and Social Psychology*, *57*(4), 681–690. doi:10.1037/0022-3514.57.4.681
- Rozin, P., Lowery, L., Imada, S., & Haidt, J. (1999). The CAD triad hypothesis: a mapping between three moral emotions (contempt, anger, disgust) and three moral codes (community, autonomy, divinity). *Journal of Personality and Social Psychology*, *76*(4), 574–586. doi:10.1037/0022-3514.76.4.574
- Rucker, D. D., Polifroni, M., Tetlock, P. E., & Scott, A. L. (2004). On the assignment of punishment: the impact of general-societal threat and the moderating role of severity. *Personality & Social Psychology Bulletin*, *30*(6), 673–684. doi:10.1177/0146167203262849
- Russell, P. S., & Giner-Sorolla, R. (2011). Moral anger, but not moral disgust, responds to intentionality. *Emotion*, *11*(2), 233–240. doi:10.1037/a0022598
- Sagiv, L., Sverdlik, N., & Schwarz, N. (2011). To compete or to cooperate? Values' impact on perception and action in social dilemma games. *European Journal of Social Psychology*, *41*(1), 64–77. doi:10.1002/ejsp.729
- Saïlles, R. (1898). *L'individualisation de la peine*. Paris: Felix Alcan.
- Salerno, J. M., Najdowski, C. J., Stevenson, M. C., Wiley, T. R. A., Bottoms, B. L., Vaca, R. J., & Pimentel, P. S. (2010). Psychological mechanisms underlying support for juvenile sex offender registry laws: Prototypes, moral outrage, and perceived threat. *Behavioral Sciences & the Law*, *28*(1), 58–83. doi:10.1002/bsl.921
- Salerno, J. M., & Peter-Hagene, L. C. (2013). The interactive effect of anger and disgust on moral outrage and judgments. *Psychological Science*, *24*(10), 2069–2078. doi:10.1177/0956797613486988
- Salsman, J. M., Brown, T. L., Brechting, E. H., & Carlson, C. R. (2005). The link between religion and spirituality and psychological adjustment: The mediating role of optimism and social support. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *31*(4), 522–535. doi:10.1177/0146167204271563

- Satorra, A., & Bentler, P. M. (2001). A scaled difference chi-square test statistic for moment structure analysis. *Psychometrika*, *66*(4), 507–514. doi:10.1007/BF02296192
- Schachter, S. (1951). Deviation, rejection, and communication. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, *46*(2), 190–207. doi:10.1037/h0062326
- Schlenker, B. R. (2008). Integrity and character: Implications of principled and expedient ethical ideologies. *Journal of Social and Clinical Psychology*, *27*(10), 1078–1125. doi:10.1521/jscp.2008.27.10.1078
- Schlenker, B. R., Weigold, M. F., & Schlenker, K. A. (2008). What makes a hero? The impact of integrity on admiration and interpersonal judgment. *Journal of Personality*, *76*(2), 323–355. doi:10.1111/j.1467-6494.2007.00488.x
- Schultz, P. W., & Zelezny, L. C. (1998). Values and proenvironmental behavior: A five-country survey. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, *29*(4), 540–558. doi:10.1177/0022022198294003
- Schwartz, S. H. (1992). *Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries*. New York, NY: Academic Press.
- Shweder, R. A., Mahapatra, M., & Miller, J. G. (1990). Culture and moral development. In *Cultural psychology*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Shweder, R., Much, N., Mahapatra, M., & Park, L. (1997). The “Big Three” of Morality (Autonomy, Community, Divinity) and the “Big Three” Explanations of Suffering. In A. M. Brandt & P. Rozin (Eds.), *Morality and health* (pp. 119–167). Florence, KY: Taylor & Frances/Routledge.
- Siu, A. M. H., Shek, D. T. L., & Lai, F. H. Y. (2013). Predictors of prosocial behavior among Chinese high school students in Hong Kong. *International Journal of Child Health and Human Development*, *6*(1), 103–111. doi:10.1100/2012/489156
- Skitka, L. J., Bauman, C. W., & Sargis, E. G. (2005). Moral conviction: Another contributor to attitude strength or something more? *Journal of Personality and Social Psychology*, *88*(6), 895–917. doi:10.1037/0022-3514.88.6.895
- Smeesters, D., Warlop, L., Van Avermaet, E., Corneille, O., & Yzerbyt, V. (2003). Do not prime hawks with doves: The interplay of construct activation and consistency of social

- value orientation on cooperative behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, *84*(5), 972–987. doi:10.1037/0022-3514.84.5.972
- Smetana, J. (2005). Social domain theory: Consistencies and variations in children's moral and social judgments. In M. Killen & J. Smetana (Eds.), *Handbook of moral development* (pp. 119–153). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Strull, T. K., & Wyer, R. S. (1979). The role of category accessibility in the interpretation of information about persons: Some determinants and implications. *Journal of Personality and Social Psychology*, *37*(10), 1660–1672. doi:10.1037/0022-3514.37.10.1660
- Stets, J. E., & Carter, M. J. (2006). The moral identity: A principle level identity. In K. A. McClelland & T. J. Fararo (Eds.), *Purpose, meaning, and action: Control systems theories in sociology* (pp. 293–316). New York, NY: Palgrave MacMillan.
- Stets, J. E., & Carter, M. J. (2011). The moral self applying identity theory. *Social Psychology Quarterly*, *74*(2), 192–215. doi:10.1177/0190272511407621
- Streiner, D. L. (2003). Being inconsistent about consistency: when coefficient alpha does and doesn't matter. *Journal of Personality Assessment*, *80*(3), 217–222. doi:10.1207/S15327752JPA8003_01
- Strelan, P., Feather, N. T., & McKee, I. (2011). Retributive and inclusive justice goals and forgiveness: The influence of motivational values. *Social Justice Research*, *24*(2), 126–142. doi:10.1007/s11211-011-0132-9
- Strobel, A., Zimmermann, J., Schmitz, A., Reuter, M., Lis, S., Windmann, S., & Kirsch, P. (2011). Beyond revenge: Neural and genetic bases of altruistic punishment. *NeuroImage*, *54*(1), 671–680. doi:10.1016/j.neuroimage.2010.07.051
- Sundberg, R. (2014). Violent values: Exploring the relationship between human values and violent attitudes. *Peace and Conflict: Journal of Peace Psychology*, *20*(1), 68–83. doi:10.1037/a0035651
- Sunstein, C. R., Schkade, D. A., & Kahneman, D. (2000). Do people want optimal deterrence? *The Journal of Legal Studies*, *29*(1), 237–53. doi:10.1086/468069
- Suter, R. S., & Hertwig, R. (2011). Time and moral judgment. *Cognition*, *119*(3), 454–458. doi:10.1016/j.cognition.2011.01.018

- Tajfel, H. (1970). Experiments in intergroup discrimination. *Scientific American*, 223(5), 96–102. doi:10.1038/scientificamerican1170-96
- Tanner, C., Medin, D. L., & Iliev, R. (2008). Influence of deontological versus consequentialist orientations on act choices and framing effects: when principles are more important than consequences. *European Journal of Social Psychology*, 38(5), 757–769. doi:10.1002/ejsp.493
- Tedeschi, J. T., & Felson, R. B. (1994). *Violence, aggression, and coercive actions* (Vol. 7). Washington, DC: American Psychological Association.
- Tetlock, P. E. (2002). Social functionalist frameworks for judgment and choice: Intuitive politicians, theologians, and prosecutors. *Psychological Review*, 109(3), 451–471. doi:10.1037/0033-295X.109.3.451
- Tetlock, P. E., Kristel, O., Elson, B., Green, M., & Lerner, J. S. (2000). The psychology of the unthinkable: Taboo trade-offs, forbidden base rates and heretical counterfactuals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 853–870. doi:10.1037/0022-3514.78.5.853
- Tetlock, P. E., Visser, P. S., Singh, R., Polifroni, M., Scott, A., Elson, S. B., ... Rescober, P. (2007). People as intuitive prosecutors: The impact of social-control goals on attributions of responsibility. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43(2), 195–209. doi:10.1016/j.jesp.2006.02.009
- Thomson, J. J. (1985). The Trolley Problem. *The Yale Law Journal*, 94(6), 1395. doi:10.2307/796133
- Tooby, J., & Cosmides, L. (2010). Groups in mind: The coalitional roots of war and morality. *Human Morality and Sociality: Evolutionary and Comparative Perspectives*, 91–234.
- Torelli, C. J., & Kaikati, A. M. (2009). Values as predictors of judgments and behaviors: The role of abstract and concrete mindsets. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96(1), 231–247. doi:10.1037/a0013836
- Treviño, L. K., Weaver, G. R., & Reynolds, S. J. (2006). Behavioral ethics in organizations: A review. *Journal of Management*, 32(6), 951–990. doi:10.1177/0149206306294258

- Tripp, T. M., Bies, R. J., & Aquino, K. (2002). Poetic justice or petty jealousy? The aesthetics of revenge. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *89*(1), 966–984. doi:10.1016/s0749-5978(02)00038-9
- Trivers, R. L. (1971). The evolution of reciprocal altruism. *Quarterly Review of Biology*, *35*–57. doi:10.1086/406755
- Turiel, E. (1983). *The development of social knowledge: Morality and convention*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Turiel, E., Killen, M., & Helwig, C. (1987). Morality : Its structure, functions, and vagaries. In J. Kagan & S. Lamb (Eds.), *The emergence of morality in young children* (pp. 155–243). Chicago: University of Chicago Press.
- Turillo, C. J., Folger, R., Lavelle, J. J., Umphress, E. E., & Gee, J. O. (2002). Is virtue its own reward? Self-sacrificial decisions for the sake of fairness. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *89*(1), 839–865. doi:10.1016/S0749-5978(02)00032-8
- Tyler, T. R., & Boeckmann, R. J. (1997). Three strikes and you are out, but why? The psychology of public support for punishing rule breakers. *Law & Society Review*, *32*, 237–257. doi:10.2307/3053926
- Uhlmann, E. L., Leavitt, K., Menges, J. I., Koopman, J., Howe, M., & Johnson, R. E. (2012). Getting explicit about the implicit: A taxonomy of implicit measures and guide for their use in organizational research. *Organizational Research Methods*, *15*(4), 553–601. doi:10.1177/1094428112442750
- Vaish, A., Missana, M., & Tomasello, M. (2011). Three-year-old children intervene in third-party moral transgressions: Children intervene in moral transgressions. *British Journal of Developmental Psychology*, *29*(1), 124–130. doi:10.1348/026151010X532888
- Valdesolo, P., & DeSteno, D. (2006). Manipulations of emotional context shape moral judgment. *Psychological Science*, *17*(6), 476–477. doi:10.1111/j.1467-9280.2006.01731.x
- Van Leeuwen, F., & Park, J. H. (2009). Perceptions of social dangers, moral foundations, and political orientation. *Personality and Individual Differences*, *47*(3), 169–173. doi:10.1016/j.paid.2009.02.017

- Veltkamp, M., Aarts, H., & Custers, R. (2008). Perception in the service of goal pursuit: Motivation to attain goals enhances the perceived size of goal-instrumental objects. *Social Cognition, 26*(6), 720–736. doi:10.1521/soco.2008.26.6.720
- Verplanken, B., & Holland, R. W. (2002). Motivated decision making: Effects of activation and self-centrality of values on choices and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 82*(3), 434–447. doi:10.1037/0022-3514.82.3.434
- Vitell, S. J., Rallapalli, K. C., & Singhapakdi, A. (1993). Marketing norms: The influence of personal moral philosophies and organizational ethical culture. *Journal of the Academy of Marketing Science, 21*(4), 331–337. doi:10.1007/BF02894525
- Wach, M., & Hammer, B. (2003). La structure des valeurs en France d'après le modèle de Schwartz. = The structure of the values in apres France models of Schwartz. *Revue Internationale de Psychologie Sociale, 16*(4), 47–85.
- Waldmann, M. R., & Dieterich, J. H. (2007). Throwing a bomb on a person versus throwing a person on a bomb intervention myopia in moral intuitions. *Psychological Science, 18*(3), 247–253. doi:10.1111/j.1467-9280.2007.01884.x
- Waldmann, M. R., Nagel, J., & Wiegmann, A. (2012). Moral judgment. In K. J. Holyoak & R. G. Morrison (Eds.), *The Oxford handbook of thinking and reasoning* (pp. 364–389). New York, NY: Oxford University Press.
- Walker, L. J., & Pitts, R. C. (1998). Naturalistic conceptions of moral maturity. *Developmental Psychology, 34*(3), 403–419. doi:10.1037/0012-1649.34.3.403
- Warr, M., Meier, R. F., & Erickson, M. L. (1983). Norms, theories of punishment, and publicly preferred penalties for crimes. *Sociological Quarterly, 24*(1), 75–91. doi:10.1111/j.1533-8525.1983.tb02229.x
- West, S. A., El Mouden, C., & Gardner, A. (2011). Sixteen common misconceptions about the evolution of cooperation in humans. *Evolution and Human Behavior, 32*(4), 231–262. doi:10.1016/j.evolhumbehav.2010.08.001
- West, S. A., Kiers, E. T., Pen, I., & Denison, R. F. (2002). Sanctions and mutualism stability: When should less beneficial mutualists be tolerated? *Journal of Evolutionary Biology, 15*(5), 830–837. doi:10.1046/j.1420-9101.2002.00441.x

- Wetherell, G. A., Brandt, M. J., & Reyna, C. (2013). Discrimination across the ideological divide: The role of value violations and abstract values in discrimination by liberals and conservatives. *Social Psychological and Personality Science*, 4(6), 658–667. doi:10.1177/1948550613476096
- Wheeler, S. C., & Petty, R. E. (2001). The effects of stereotype activation on behavior: a review of possible mechanisms. *Psychological Bulletin*, 127(6), 797–826. doi:10.1037/0033-2909.127.6.797
- Wiley, H., & Rabenold, K. (1984). The evolution of cooperative breeding by delayed reciprocity and queuing for favorable social positions. *Evolution*, 38(3), 609–621. doi:10.2307/2408710
- Williams, L. E., & Bargh, J. A. (2008). Experiencing physical warmth promotes interpersonal warmth. *Science*, 322(5901), 606–607. doi:10.1126/science.1162548
- Wiltermuth, S. S., & Flynn, F. J. (2012). Power, moral clarity, and punishment in the workplace. *Academy of Management Journal*, 56(4), 1002–1023. doi:10.5465/amj.2010.0960
- Wong, D. B. (2009). Cultural pluralism and moral identity. In D. Narvaez & D. K. Lapsley (Eds.), *Personality, identity and character: Explorations in moral psychology*. New York, NY: Cambridge University Press. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1017/CBO9780511627125.005>
- Xu, Z. X., & Ma, H. K. (2014). Does honesty result from moral will or moral grace? Why moral identity matters. *Journal of Business Ethics*. doi:10.1007/s10551-014-2050-x
- Ysseldyk, R., Matheson, K., & Anisman, H. (2010). Religiosity as identity: Toward an understanding of religion from a social identity perspective. *Personality and Social Psychology Review*, 14(1), 60–71. doi:10.1177/1088868309349693
- Zajonc, R. B. (1980). Feeling and thinking: Preferences need no inferences. *American Psychologist*, 35(2), 151. doi:10.1037/0003-066x.35.2.151
- Zelli, A., Cervone, D., & Huesmann, L. R. (1996). Behavioral experience and social inference : Individual differences in aggressive experience and spontaneous versus deliberate trait inference. *Social Cognition*, 14(2), 165–190. doi:10.1521/soco.1996.14.2.165

Zhong, C.-B., & Liljenquist, K. (2006). Washing away your sins: Threatened morality and physical cleansing. *Science*, *313*(5792), 1451–1452. doi:10.1126/science.1130726

Index des figures

Figure 1. Le modèle socio-intuitionniste du jugement moral.	16
Figure 2. Théorie des processus duels (Paxton & Greene, 2010).....	19
Figure 3. Structure théorique des valeurs selon Schwartz (1992).	27
Figure 4. Attribution de la motivation à agir de façon équitable en fonction de la décision du protagoniste et du niveau d'adhésion à l'équité (MFQ).	100
Figure 5. Attribution de la motivation à être loyal en fonction de la décision du protagoniste et du niveau d'adhésion à la loyauté (MFQ).	101
Figure 6. Attitude vis-à-vis de la décision du protagoniste en fonction de la version de la vignette et du niveau d'adhésion à l'équité (MFQ).	102
Figure 7. Attribution au protagoniste de la motivation à agir de façon équitable en fonction de sa décision et du niveau d'adhésion à l'équité (MFQ).	111
Figure 8. Jugement punitif à l'égard du protagoniste (-3 = sanction ; 3 = récompense) en fonction de sa décision et du niveau d'adhésion à la loyauté (MFQ).	112
Figure 9. Jugement punitif à l'égard du protagoniste (-3 = sanction ; 3 = récompense) en fonction de sa décision et du niveau d'adhésion à l'autorité (MFQ).	113
Figure 10. Intentions spécifiques à l'égard du protagoniste (-3 = comportements négatifs ; 3 = comportements positifs) en fonction de sa décision et du niveau d'adhésion à la loyauté (MFQ).	114
Figure 11. Attribution de la motivation à agir de façon dévouée en fonction de la condition d'amorçage et de la décision du protagoniste.	143
Figure 12. Volonté de faire savoir au protagoniste qu'il peut compter sur nous s'il a besoin d'aide en fonction de la condition d'amorçage et de sa décision.	145
Figure 13. Attribution de la motivation à agir de façon juste en fonction de la condition d'amorçage et de la décision du protagoniste.	152
Figure 14. Volonté de faire savoir au protagoniste qu'il peut toujours compter sur nous s'il a besoin d'aide en fonction de sa décision et de la condition d'amorçage.	153
Figure 15. Schéma du déroulement d'un essai de la tâche d'amorçage de la loyauté en tant que but (adapté de Capa et al., 2011).	162

Figure 16. Jugement portant sur le degré selon lequel le protagoniste mérite d'être récompensé (+3) ou sanctionné (-3) en fonction de sa décision et de la condition d'amorçage.	166
Figure 17. Jugement moral de la décision du protagoniste en fonction du type de décision et de la condition d'amorçage.....	167
Figure 18. Jugement punitif en fonction de la condition d'amorçage et de l'appartenance universitaire.	178
Figure 19. Caractère approprié du terme « déloyauté » pour définir l'attitude du représentant en fonction de la condition d'amorçage et de l'appartenance universitaire.	179
Figure 20. Caractère approprié du terme « injustice » pour définir l'attitude du représentant en fonction de la condition d'amorçage et de l'appartenance universitaire.	180

Index des tableaux

Tableau 1. Distribution des réponses, sensibilité des items et consistance interne des sous-échelles de la version française du MFQ.....	76
Tableau 2. Indices d'ajustement des analyses factorielles confirmatoires pour les 2 modèles théoriques testés.	78
Tableau 3. Corrélations bivariées entre les cinq sous-échelles de la version française du MFQ.....	79
Tableau 4. Corrélations entre les 5 principes moraux du MFQ et les 11 types de valeurs du SVS.	79
Tableau 5. Corrélations partielles entre les scores de la version française du MFQ et l'attitude à l'égard des groupes sociaux.....	86
Tableau 6. Validité prédictive incrémentielle : comparaison entre la version française du MFQ et le SSVS.	87
Tableau 7. Attribution au protagoniste de différentes motivations morales en fonction de sa décision (n = 48).	94
Tableau 8. Terminologie employée pour décrire l'acte du protagoniste en fonction de la version du dilemme moral.....	95
Tableau 9. Attribution au protagoniste de différentes motivations morales en fonction de sa décision (N = 220).	99
Tableau 10. Attribution au protagoniste de différentes motivations morales en fonction de sa décision (N = 44).	105
Tableau 11. Attribution au protagoniste de différentes motivations morales en fonction de sa décision (N = 245).	110
Tableau 12. Nombre moyen d'erreurs réalisées dans la tâche de reconnaissance de mots (écarts-types entre parenthèses).	141
Tableau 13. Attribution au protagoniste de différentes motivations morales en fonction de sa décision (N = 186).	142
Tableau 14. Attribution au protagoniste de différentes motivations morales en fonction de sa décision (N = 365).	151
Tableau 15. Attribution au protagoniste de différentes motivations morales en fonction de sa décision (N = 107).	165

Annexes

Annexe 1. Groupes sociaux en lien avec chacun des 5 principes moraux (Etude 1c).....	242
Annexe 2. Scores moyens du MFQ, sous-échantillon des étudiants (n = 221 ; Etude 1a).....	243
Annexe 3. Vignette utilisée dans l'Etude 2a	244
Annexe 4. Résultats du prétest des vignettes (Etude 2).....	245
Annexe 5. Exemples de rotations mentales (Etude 2).....	246
Annexe 6. Liste des items utilisés dans l'Etudes 2a	247
Annexe 7. Vignette utilisée dans les Etudes 2b, 5a, 5b et 6.....	248
Annexe 8. Liste des items utilisés dans les Etudes 2b, 5a, 5b et 6	249
Annexe 9. Corrélations entre le jugement punitif et l'attribution de motivations morales (Etude 2b).....	250
Annexe 10. Tâche d'amorçage (Etudes 3 et 4)	251
Annexe 11. Tâche d'évaluation de l'accessibilité du concept de loyauté (Etude 3a)	253
Annexe 12. Bells Test (Etude 3b).....	254
Annexe 13. Tâche de classement de valeurs morales (Etude 3b).....	255
Annexe 14. Tract fictif utilisé dans l'Etude 4.....	256
Annexe 15. Différences femmes-hommes observées sur les scores du MFQ (Etude 4).....	257
Annexe 16. Tâche d'amorçage de la loyauté utilisée dans l'Etude 5 (Hertel & Kerr, 2001).	258
Annexe 17. Résultat du prétest visant à sélectionner les mots positifs (Etude 6)	259
Annexe 18. Tract fictif utilisé dans l'Etude 7	260
Annexe 19. Résultats du prétest du scénario utilisé dans le tract (Etude 7).	261

Annexe 1. Groupes sociaux en lien avec chacun des 5 principes moraux (Etude 1c)

Non-nuisance	Equité	Loyauté	Autorité	Pureté
Pacifistes	Avocats	Anciens combattants	Policiers	Croyants
Ecologistes	Syndicalistes	Exilés fiscaux (i)	Militaires	Prostituées (i)
Chasseurs (i)	Riches (i)	Français qui sifflent la Marseillaise (i)	Anarchistes (i)	Personnes ayant de nombreux piercings et tatouages (i)

Les items suivis de (i) sont les groupes sociaux transgressant le principe moral, leurs scores ont donc été inversés.

Annexe 2. Scores moyens du MFQ, sous-échantillon des étudiants (n = 221 ; Etude 1a)

	Moyenne	Ecart-type
Non-nuisance	3.39	.79
Equité	3.90	.66
Loyauté	2.43	.85
Autorité	2.32	.93
Pureté	1.56	1.03

Annexe 3. Vignette utilisée dans l'Etude 2a

Version loyale/injuste

Laurent est chez lui lorsqu'il entend quelqu'un frapper à sa porte. Alors qu'il ouvre, il tombe nez à nez avec Marc, son meilleur ami qui se précipite à l'intérieur de la maison. Très rapidement, Marc lui expose sa situation : il y a quelques jours, il a pris la fuite après avoir heurté au volant de sa voiture une personne en scooter. Or, selon le journal local, un témoin de la scène l'aurait identifié et dénoncé à la police. Marc supplie alors Laurent de l'accueillir et de le cacher afin de le protéger de la police. **Pensant aux forts liens d'amitié qui l'unissent à Marc, Laurent accepte de l'héberger.**

Version juste/déloyale

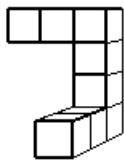
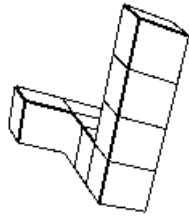
Laurent est chez lui lorsqu'il entend quelqu'un frapper à sa porte. Alors qu'il ouvre, il tombe nez à nez avec Marc, son meilleur ami qui se précipite à l'intérieur de la maison. Très rapidement, Marc lui expose sa situation : il y a quelques jours, il a pris la fuite après avoir heurté au volant de sa voiture une personne en scooter. Or, selon le journal local, un témoin de la scène l'aurait identifié et dénoncé à la police. Marc supplie alors Laurent de l'accueillir et de le cacher afin de le protéger de la police. **Ne supportant pas qu'un tel acte reste impuni, Laurent refuse d'héberger Marc.**

Annexe 4. Résultats du prétest des vignettes (Etude 2)

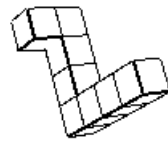
Vignettes		pacifique	équitable	autorité	loyal	juste	dévoué	loi
Délit de fuite - refuse d'héberger son ami (n = 25)	<i>Moyenne</i>	-.84	1.16	1.84	-.84	1.76	-.96	1.88
	<i>Ecart-type</i>	1.97	1.43	1.52	2.08	1.59	1.65	1.79
Délit de fuite - accepte d'héberger son ami (n = 23)	<i>Moyenne</i>	-1.04	-1.96	-2.78	1.83	-1.83	1.48	-2.70
	<i>Ecart-type</i>	1.94	1.46	.67	1.56	1.30	2.00	.93
Absence injustifiée - refuse de pointer (n = 23)	<i>Moyenne</i>	-.91	.87	1.65	-.30	1.65	-.48	1.70
	<i>Ecart-type</i>	1.35	1.69	1.37	1.84	1.34	1.75	1.77
Absence injustifiée - accepte de pointer (n = 26)	<i>Moyenne</i>	.15	-.96	-2.31	1.04	-.88	1.00	-2.54
	<i>Ecart-type</i>	1.49	1.59	1.19	2.36	1.56	1.92	.90
Recrutement - refuse de pistonner (n = 23)	<i>Moyenne</i>	-.22	2.43	.78	.61	2.43	-.26	-.17
	<i>Ecart-type</i>	1.44	1.27	1.44	1.47	.84	1.66	1.97
Recrutement - accepte de pistonner (n = 23)	<i>Moyenne</i>	.26	-2.30	-1.52	1.52	-1.52	1.04	-1.52
	<i>Ecart-type</i>	1.54	.97	1.44	1.93	1.27	1.94	1.44
Total (N = 143)	<i>Moyenne</i>	-.43	-.13	-.40	.63	.27	.30	-.57
	<i>Ecart-type</i>	1.70	2.22	2.29	2.11	2.17	2.01	2.39

Vignettes		grave	moral	respectable	immoral	sanction	sévérité	crédible	vraisemblable
Délit de fuite - refuse d'héberger son ami (n = 25)	<i>Moyenne</i>	1.56	3.72	3.56	1.72	.88	.84	3.72	3.88
	<i>Ecart-type</i>	1.80	1.99	1.76	1.90	1.36	1.40	1.46	1.36
Délit de fuite - accepte d'héberger son ami (n = 23)	<i>Moyenne</i>	4.09	1.74	2.39	3.57	3.00	2.74	3.70	3.43
	<i>Ecart-type</i>	1.65	1.60	1.56	1.90	1.51	1.48	1.58	1.53
Absence injustifiée - refuse de pointer (n = 23)	<i>Moyenne</i>	.96	4.17	4.09	.96	.43	.70	3.70	3.22
	<i>Ecart-type</i>	1.11	1.85	1.93	1.36	1.08	1.43	2.08	1.93
Absence injustifiée - accepte de pointer (n = 26)	<i>Moyenne</i>	3.19	1.81	2.58	3.27	3.19	2.92	3.81	3.69
	<i>Ecart-type</i>	1.86	1.50	1.72	1.73	1.67	1.60	1.50	1.64
Recrutement - refuse de pistonner (n = 23)	<i>Moyenne</i>	.43	4.65	4.70	.78	.17	.26	3.22	3.43
	<i>Ecart-type</i>	.84	1.27	1.22	1.31	.39	.69	1.62	1.56
Recrutement - accepte de pistonner (n = 23)	<i>Moyenne</i>	2.35	1.43	2.35	2.91	2.78	2.39	5.00	4.39
	<i>Ecart-type</i>	2.10	1.88	1.94	2.19	2.09	1.99	1.57	2.04
Total (N = 143)	<i>Moyenne</i>	2.11	2.91	3.27	2.22	1.76	1.66	3.85	3.68
	<i>Ecart-type</i>	2.04	2.11	1.90	2.05	1.91	1.81	1.70	1.70

Annexe 5. Exemples de rotations mentales (Etude 2)



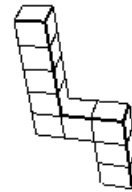
A



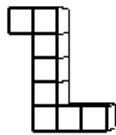
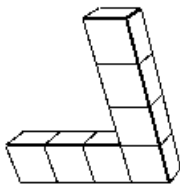
B



C



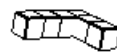
D



A



B



C



D

Annexe 6. Liste des items utilisés dans l'Etudes 2a

Réactions punitives

- *Je ne ferais rien*
- *J'informerais tous nos amis en commun de ce qu'il a fait*
- *Je le supprimerais de mes contacts Facebook*
- *Je lui demanderais qu'il s'excuse auprès de nos amis*
- *Je ne l'inviterais pas à ma prochaine sortie ou soirée*
- *Je ne lui adresserais plus la parole*
- *Je ne l'inviterais plus à aucune de mes sorties ou soirées*
- *J'essaierais de nuire à sa réputation*

Attribution des motivations morales

- *Etre pacifique*
- *Agir de façon équitable*
- *Respecter l'autorité*
- *Etre loyal*
- *Agir de façon juste*
- *Etre dévoué*
- *Eviter d'avoir des problèmes avec la justice*

Annexe 7. Vignette utilisée dans les Etudes 2b, 5a, 5b et 6

Version loyale/injuste

« Romain, Alex, Thomas et Maxime sont quatre amis d'enfance. Un jour, alors qu'ils fêtent leurs 15 ans d'amitié, ils se promettent de rester soudés et de se soutenir coûte que coûte, quels que soient les événements de la vie. Un mois plus tard, Romain est chez lui lorsqu'il entend quelqu'un frapper à sa porte. Alors qu'il ouvre, il tombe nez à nez avec Thomas qui se précipite à l'intérieur de la maison. Très rapidement, Thomas lui expose sa situation : il y a quelques jours, il a pris la fuite après avoir heurté au volant de sa voiture une personne en scooter. Or, selon le journal local, un témoin de la scène l'aurait identifié et dénoncé à la police. Thomas supplie alors Romain de l'accueillir afin de le protéger de la police. **Pensant à la promesse qu'il a faite à Thomas et à ses autres amis, Romain accepte de l'héberger.** »

Version juste/déloyale

« Romain, Alex, Thomas et Maxime sont quatre amis d'enfance. Un jour, alors qu'ils fêtent leurs 15 ans d'amitié, ils se promettent de rester soudés et de se soutenir coûte que coûte, quels que soient les événements de la vie. Un mois plus tard, Romain est chez lui lorsqu'il entend quelqu'un frapper à sa porte. Alors qu'il ouvre, il tombe nez à nez avec Thomas qui se précipite à l'intérieur de la maison. Très rapidement, Thomas lui expose sa situation : il y a quelques jours, il a pris la fuite après avoir heurté au volant de sa voiture une personne en scooter. Or, selon le journal local, un témoin de la scène l'aurait identifié et dénoncé à la police. Thomas supplie alors Romain de l'accueillir afin de le protéger de la police. **Ne supportant pas qu'un tel acte reste impuni, Romain refuse d'héberger Thomas.** »

Annexe 8. Liste des items utilisés dans les Etudes 2b, 5a, 5b et 6

Réactions punitives

Comportements positifs

Je le rassurerais et lui apporterais mon soutien.

Je me comporterais de façon chaleureuse avec lui et n'hésiterais pas à l'inviter davantage.

Je lui ferais savoir qu'il peut toujours compter sur moi s'il a besoin d'aide.

Je l'encenserais auprès des gens qui le connaissent et le défendrais si il est critiqué.

vs. **Comportements négatifs**

Je ferais en sorte qu'il se sente mal vis-à-vis de ce qu'il a fait.

Je me comporterais de façon froide et peu amicale avec lui, quitte à couper les ponts pendant un moment.

Je lui ferais savoir qu'il ne faut plus qu'il compte sur moi s'il a besoin d'aide.

J'essaierais de nuire à sa réputation auprès des gens qui le connaissent.

Annexe 9. Corrélations entre le jugement punitif et l'attribution de motivations morales
(Etude 2b)

	Récompense vs. sanction	
	Accepte	Refuse
Etre pacifique	.10	-.22 [*]
Agir de façon équitable	.21 [*]	.27 ^{**}
Respecter l'autorité	.27 [*]	-.01
Etre loyal	.11	-.11
Agir de façon juste	.34 ^{**}	-.27 ^{**}
Etre dévoué	.01	.09
Eviter d'avoir des problèmes avec la justice	.01	-.10

^{*} $p < .05$

^{**} $p < .01$

Annexe 10. Tâche d'amorçage (Etudes 3 et 4)

Items utilisés pour amorcer la loyauté

Je privilégie le bonheur de mon entourage à celui des autres.

C'est important de soutenir les personnes qui nous sont chères, quels que soient les problèmes qu'elles rencontrent.

C'est naturel de vouloir défendre les intérêts de son propre groupe.

Lorsque je fais partie d'un groupe, j'y reste attaché quoi qu'il se passe.

En cas de conflit, je me battrais avant tout pour les personnes qui me sont proches.

Faire partie d'un groupe c'est savoir qu'on peut compter les uns sur les autres.

Je ressens parfois un sentiment de responsabilité vis-à-vis de mon entourage.

Je préfère me préoccuper des membres de mon groupe que de moi-même.

Les gens qui m'entourent peuvent compter sur mon aide quoi qu'il arrive.

Je me sens fier(e) de faire partie de ma bande d'amis.

Répondre aux besoins de ses proches doit être une priorité.

Je me dois d'être là à tout moment pour les personnes qui partagent ma vie.

Face à un danger, je veillerai en priorité sur la sécurité de mes proches.

Appartenir à un groupe c'est aussi se serrer les coudes en cas de difficulté.

Je me sens bien lorsque j'accomplis des choses pour les gens qui me sont proches.

Je sacrifierai mon intérêt personnel au profit de celui de mon entourage.

Mes amis savent qu'ils peuvent tout le temps compter sur moi.

Items utilisés dans la condition contrôle (télévision)

Les services de télévision à la demande ont révolutionné nos habitudes.

Je peux facilement me passer de la télévision pendant une semaine.

Les chaînes musicales m'ont permis de découvrir de nouveaux groupes.

Je regarde certaines émissions avant tout car j'apprécie le présentateur ou la présentatrice.

Lorsqu'un écran de télévision est allumé j'ai du mal à en détourner le regard.

Regarder la télévision me permet d'évacuer le stress de la journée.

Les soirées thématiques sont une très bonne façon d'intéresser le public à certains sujets.

Je préfère concevoir la télévision comme une activité à faire en groupe.

Certains programmes pour enfants ont une réelle portée pédagogique.

Regarder la télévision le matin est devenu un réflexe.

Les reportages d'investigation permettent de se faire un avis plus solide sur certaines questions.

Réduire la durée des coupures publicité doit être une priorité.

Regarder une émission de débat avec mon groupe d'amis permet de passer un bon moment.

Regarder les émissions d'information permet de mieux décrypter l'actualité.

La diversité des émissions s'est améliorée avec l'arrivée de la TNT.

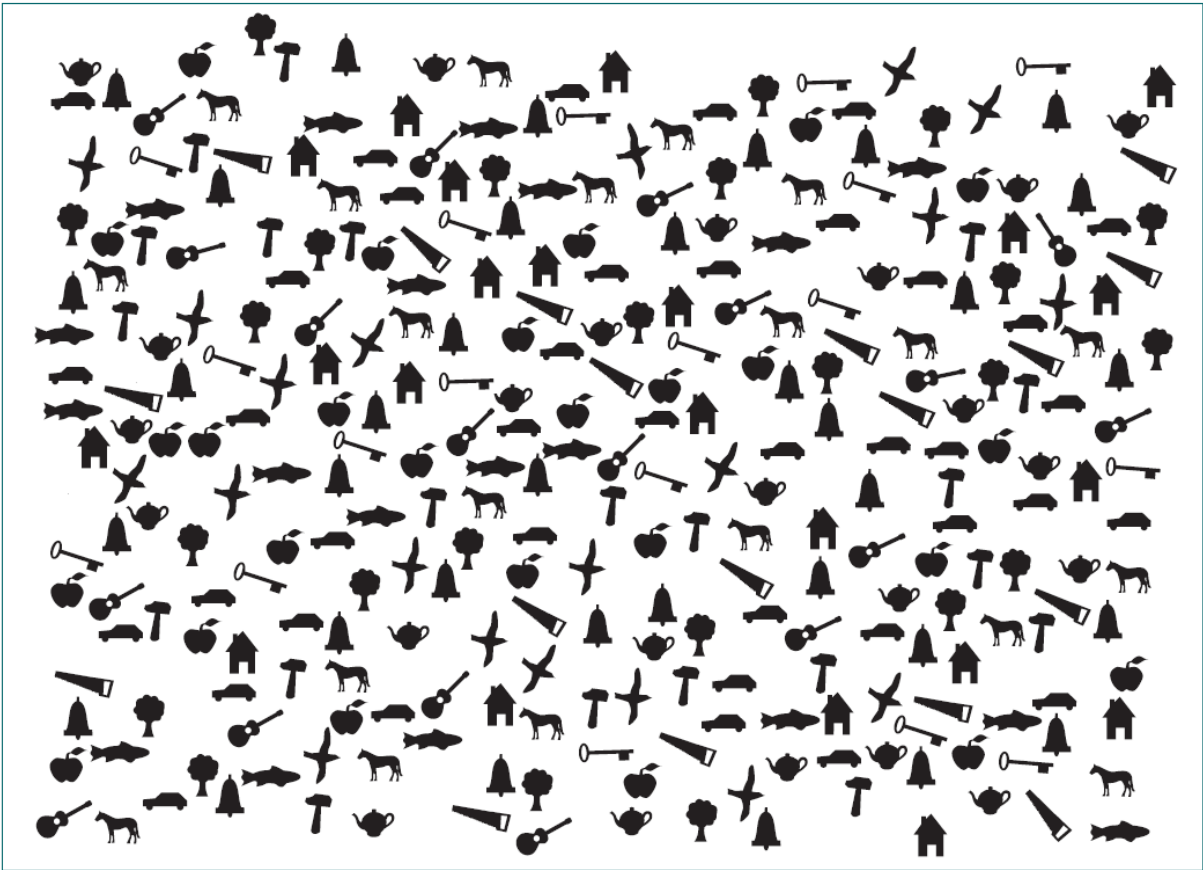
Les émissions les plus intéressantes sont en général celles qui passent en deuxième partie de soirée.

J'essaie de contrôler le temps que je passe devant la télévision.

Annexe 11. Tâche d'évaluation de l'accessibilité du concept de loyauté (Etude 3a)

- | | |
|-----------------|------------------|
| 1. CARA _ ANE | 12. COLLECT _ _ |
| 2. CH _ IX | 13. LIBR _ _ RIE |
| 3. EQUI _ E | 14. F _ _ RE |
| 4. DE _ OUEMENT | 15. HO _ _ EUR |
| 5. P _ MME | 16. ORD _ _ AIRE |
| 6. SOLI _ AIRE | 17. BOUL _ _ GER |
| 7. LOY _ _ | 18. CON _ _ ANCE |
| 8. PANT _ _ ON | 19. FENE _ _ E |
| 9. ENTRA _ _ E | 20. MU _ _ QUE |
| 10. BAV _ _ DER | 21. EN _ _ _ BLE |
| 11. F _ _ ILLE | 22. A _ _ _ ANCE |

Annexe 12. Bells Test (Etude 3b)



Annexe 13. Tâche de classement de valeurs morales (Etude 3b).

Voici une liste de valeurs qui peuvent servir à guider nos actions.


Nous vous demandons de **classer ces valeurs de 1 à 15**, en fonction de **l'importance que vous leur accordez dans votre vie.**

(1 = valeur dans la liste ayant le plus d'importance pour vous / 15 = valeur dans la liste ayant le moins d'importance pour vous).

Avant de commencer, lisez la liste complète des valeurs.

ordre	n°.....
justice	n°.....
amitié	n°.....
obéissance	n°.....
pureté	n°.....
autorité	n°.....
charité	n°.....
pudeur	n°.....
empathie	n°.....
décence	n°.....
bienveillance	n°.....
famille	n°.....
équité	n°.....
loyauté	n°.....
égalité	n°.....

Annexe 14. Tract fictif utilisé dans l'Etude 4.



LETTRE D'INFORMATION DE L'ASSOCIATION SPORTIVE PARIS 7 A DESTINATION DES ETUDIANTS

Bonjour,

Nous avons appris avec stupéfaction la semaine dernière que A.N., un membre étudiant élu au sein du Bureau de l'Association Sportive de Paris 7 a diffusé des informations mensongères auprès de la Direction de l'Université concernant de prétendues pratiques frauduleuses dans la gestion de la trésorerie au sein de l'association.

Nous profitons de cette lettre pour vous rassurer et vous informer que les accusations de cette personne sont sans fondement. Il semblerait qu'elle ait véhiculé ces informations dans le but de diminuer les aides versées par l'université à l'AS Paris 7 au profit d'une autre association (AEFM).

Face au caractère inédit de la situation, et étant donné que l'association appartient avant tout aux étudiants, nous avons choisi de consulter massivement les étudiants afin de décider des démarches que nous allons entreprendre vis-à-vis de ce membre élu de l'AS Paris 7. C'est pourquoi nous vous demandons de répondre à quelques questions présentées ci-dessous.

Selon vous, ce qui s'est passé est :

(placez une croix sur la ligne pour indiquer votre réponse)

Pas du tout grave _____ *Extrêmement grave*

Selon vous, dans quelle mesure cette personne mérite-t-elle d'être sanctionnée ?

(placez une croix sur la ligne pour indiquer votre réponse)

Pas du tout de sanction _____ *Très lourde sanction*

Si vous étiez à notre place, que feriez-vous ?

(cochez la case de votre choix pour chaque proposition)

Je ne ferais rien	<input type="checkbox"/>	Oui	<input type="checkbox"/>	Non
Je demanderais que cette personne s'excuse publiquement auprès des adhérents de l'AS Paris 7	<input type="checkbox"/>	Oui	<input type="checkbox"/>	Non
Je signalerais cette personne aux autres associations étudiantes de l'université	<input type="checkbox"/>	Oui	<input type="checkbox"/>	Non
J'exclurais cette personne du Bureau de l'AS Paris 7	<input type="checkbox"/>	Oui	<input type="checkbox"/>	Non
J'exclurais cette personne de l'AS Paris 7	<input type="checkbox"/>	Oui	<input type="checkbox"/>	Non
Je porterais plainte contre cette personne	<input type="checkbox"/>	Oui	<input type="checkbox"/>	Non

Si vous êtes d'accord pour que l'on vous consulte personnellement à propos de cette décision, laissez-nous votre adresse mail :@.....

L'AS Paris 7 vous remercie de votre participation.

Annexe 15. Différences femmes-hommes observées sur les scores du MFQ (Etude 4).

Scores du MFQ	Femmes		Hommes		<i>t</i>	<i>p</i>	<i>PRE</i>
	<i>M</i>	<i>ET</i>	<i>M</i>	<i>ET</i>			
Non-nuisance	3.76	.58	3.24	.66	-4.01	< .001	.15
Equité	4.13	.66	3.80	.68	-2.32	.022	.06
Loyauté	2.77	.58	2.62	.92	-.85	.399	.01
Autorité	2.98	.88	2.59	.97	-2.17	.033	.05
Pureté	2.50	1.10	1.82	1.17	-2.71	.008	.07

Annexe 16. Tâche d'amorçage de la loyauté utilisée dans l'Etude 5 (Hertel & Kerr, 2001).

trahir transporter camaraderie
sonore surface ampoule parallèle
flotter fidèle déserteur meuble
concave agilité
courrier menteur
disque dévouement rectangulaire
isocèle côté colline confiance
artifice solidaire angle
déloyal lâcheté moment
cylindrique

Annexe 17. Résultat du prétest visant à sélectionner les mots positifs (Etude 6)

	Moyenne ¹	Ecart-type	<i>t</i> (19) ²	<i>p</i>
vacances	2.20	0.95	10.34	< .001
soleil	1.90	1.25	6.78	< .001
repos	1.95	0.99	8.73	< .001
voyage	1.95	1.15	7.61	< .001
rêve	2.10	1.25	9.70	< .001
musique	2.05	1.10	8.34	< .001
été	2.10	1.07	8.77	< .001

¹ -3 = extrêmement négatif ; 3 = extrêmement positif

² Test *t* pour échantillon unique contre la valeur 0.

Annexe 18. Tract fictif utilisé dans l'Etude 7

**LETTRE D'INFORMATION DE L'ASSOCIATION SPORTIVE
PARIS 7 A DESTINATION DES ETUDIANTS**

Bonjour,

La semaine dernière, l'ensemble des représentants des associations étudiantes de l'Université Paris Diderot se sont réunis avec les membres de la présidence et de la direction financière de l'université pour voter le budget alloué par l'université aux associations l'année prochaine. Pour l'Association Sportive de Paris 7, ce vote était crucial car les subventions de l'université représentent 50% de notre budget annuel. L'existence de notre association dépend donc tous les ans de cette aide financière.

Nous nous adressons à vous aujourd'hui car nous avons appris avec stupéfaction que le représentant étudiant de l'Association Sportive de Paris 7, pourtant chargé de défendre notre association, a voté pour un budget prévoyant spécifiquement une réduction drastique des subventions en direction de l'AS Paris 7. Alors que les voix étaient très partagées, son vote a clairement été décisif dans l'adoption de ce budget qui met en péril la survie de notre association.

Afin de faire face à ce problème lourd de conséquences, les responsables de l'AS Paris 7 ont choisi de mettre en place une consultation auprès de tous les étudiants afin de décider ou non d'exclure cette personne de l'association. Il est important qu'un maximum d'étudiants prennent part à cette consultation afin qu'elle ait un réel poids.

Pour répondre, merci de cocher une des deux cases ci-dessous et d'apposer votre signature.

- Cette personne devrait être exclue de l'Association Sportive
- Cette personne ne devrait pas être exclue de l'Association Sportive

Signature :

Annexe 19. Résultats du prétest du scénario utilisé dans le tract (Etude 7).

« Selon vous, dans quelle mesure les termes ci-dessous peuvent s'appliquer à l'attitude du représentant de l'association décrite dans le tract ? »

	Moyenne ¹	Ecart-type	$t(14)^2$	p
désobéissance	1.33	1.45	3.57	.003
trahison	3.33	1.63	7.91	< .001
injustice	2.47	1.46	6.56	< .001
déloyauté	3.93	1.44	10.21	< .001
favoritisme	1.00	1.20	3.24	.006
malveillance	1.93	1.28	5.85	< .001

¹ 0 = pas du tout ; 5 = tout à fait

² Test t pour échantillon unique contre la valeur 0.

	Moyenne	Ecart-type
caractère condamnable de l'acte décrit ¹	3.20	.94
gravité de la situation ¹	3.13	1.13
clarté du texte ²	2.87	1.46
crédibilité du tract ²	3.00	1.20
caractère approprié du mode de sanction ²	2.93	1.44

¹ 0 = pas du tout ; 5 = extrêmement

² 0 = pas du tout ; 5 = tout à fait