



HAL
open science

Le pouvoir en moi : rôle du soi-actif dans les effets du pouvoir social sur les performances et le jugement moral

Hugo Bouxom

► To cite this version:

Hugo Bouxom. Le pouvoir en moi : rôle du soi-actif dans les effets du pouvoir social sur les performances et le jugement moral. Psychologie. Université de Nanterre - Paris X, 2020. Français. NNT : 2020PA100067 . tel-03139835

HAL Id: tel-03139835

<https://theses.hal.science/tel-03139835>

Submitted on 12 Feb 2021

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.

Membre de l'université Paris Lumières

Hugo Bouxom

Le Pouvoir en Moi

Rôle du Soi-Actif dans les Effets du Pouvoir Social sur les Performances et le Jugement Moral

Thèse présentée et soutenue publiquement le **09/10/2020**
en vue de l'obtention du doctorat de **Psychologie** de l'Université Paris Nanterre
sous la direction de Mme Peggy Chekroun et M. Jean-Baptiste Légal
(Université Paris Nanterre)

Jury :

Rapporteur :	M. Markus Brauer	Professeur des universités University Of Wisconsin-Madison
Rapporteur :	M. Bo Rasyid Sanitioso	Professeur des universités Université de Paris
Membre du jury :	M. Dominique Muller	Professeur des universités Université Grenoble Alpes
Membre du jury :	Mme Odile Rohmer	Professeure des universités Université de Strasbourg
Membre du jury :	Mme Peggy Chekroun	Professeure des universités Université Paris Nanterre
Membre du jury :	M. Jean-Baptiste Légal	Maître de Conférences HDR Université Paris Nanterre

Résumé

De nombreux travaux ont mis en évidence des effets liés à la détention de pouvoir sur nos comportements, nos motivations ou encore nos jugements. Si plusieurs hypothèses ont été formulées pour expliquer ces effets, il n'existe pas, à ce jour, de consensus sur la façon dont le pouvoir exerce son influence et par l'intermédiaire de quels processus. Récemment Guinote et Chen (2018) ont proposé le modèle du pouvoir et du Soi-Actif pour répondre à cette question. Elles proposent que le pouvoir activerait des concepts de Soi spécifiques, qui médiatiseraient la relation entre le pouvoir et ses conséquences. Cette thèse a pour objectif principal de tester empiriquement cette hypothèse.

Au cours de notre programme de recherche, nous avons 1) étudié les représentations en mémoire associées au pouvoir en général, dans le contexte de la poursuite de but et du jugement moral. 2) puis testé l'hypothèse d'une plus grande accessibilité de ces concepts en mémoire dans des contextes de détention de pouvoir, et 3) testé empiriquement l'hypothèse d'un effet médiateur de l'activation de ces concepts de Soi en mémoire sur les performances et les jugements moraux. L'hypothèse alternative d'un effet médiateur de l'activation des tendances à l'approche a également été testée. A l'aide d'analyses de p-curves et de méta analyses, nous avons également estimé le niveau de crédibilité et les tailles d'effet des deux méthodes couramment utilisées dans la recherche pour induire expérimentalement du pouvoir chez les individus.

Globalement, nos résultats ont permis de 1) de valider les méthodes classiques d'induction, 2) de reproduire des effets déjà observés dans la littérature sur la relation entre pouvoir et poursuite de buts, et 3) de mettre en évidence un effet du pouvoir sur le soi actif. Cependant, l'effet médiateur de l'accessibilité de ces concepts n'a été mis en évidence. Les implications pour le modèle du soi actif de Guinote et Chen sont discutées.

Mots clés : Cognition Sociale ; Pouvoir Social ; Soi Actif ; Poursuite de But ; P-curve ; Jugement Moral

Abstract

Numerous studies have highlighted the effects of holding power on our behaviour, motivations and judgements. While several hypotheses have been put forward to explain these effects, there is no consensus to date on how power exerts its influence and through which processes. To answer this question, Guinote and Chen (2018) recently proposed the Power and Self-Active model. They propose that power would activate specific Self-concepts, which would mediate the relationship between power and its consequences. The main objective of this thesis is to empirically test this hypothesis.

During our research program, we have 1) studied the representations associated with power in general, in the context of goal pursuit and moral judgment. 2) then we tested the hypothesis of a greater accessibility of these concepts in power holding contexts, and 3) empirically tested the hypothesis of a mediating effect of the activation of these Self-concepts on performances and moral judgments. The alternative hypothesis of a mediating effect of the activation of approach tendencies was also tested. Using p-curve and meta-analyses, we also estimated the level of credibility and effect sizes of the two methods commonly used in research to experimentally induce power in individuals.

Overall, our results made it possible to 1) validate the classical induction methods, 2) reproduce effects already observed in the literature on the relationship between power and goal pursuit, and 3) highlight an effect of power on the active self. However, the mediating effect of the accessibility of these concepts has not been demonstrated. The implications for Guinote and Chen's model of the active self are discussed.

Key Words : Social Cognition ; Social-Power ; Active-Self ; Goal pursuit ; P-curve ; Moral judgement

Table des matières

<i>Résumé</i>	<i>i</i>
<i>Abstract</i>	<i>ii</i>
1 Chapitre 1 : Le Pouvoir Social	1
1.1 Qu'est-ce que le Pouvoir ?	2
1.2 Conséquences du pouvoir	8
1.2.1 Cognition.....	8
1.2.2 Abstraction.....	8
1.2.3 Fonctions Exécutives.....	9
1.2.4 Vocalisation et Perception Phonique.....	10
1.2.5 Perception de Soi.....	11
1.2.6 Perception Sociale.....	13
1.2.7 Résistance aux influences.....	17
1.2.8 Performance et comportement.....	18
1.2.9 Évaluation et Motivation.....	23
1.2.10 Manipulation et Mesures du Pouvoir.....	29
1.2.11 Manipulations Structurelles.....	29
1.2.12 Manipulations Expérientielles.....	32
1.2.13 Manipulations Conceptuelles.....	35
1.2.14 Différences Individuelles.....	38
1.3 Théories sur les processus	43
1.3.1 Théorie Fonctionnaliste du Pouvoir.....	43
1.3.2 Théorie de la Motivation à l'Approche.....	44
1.3.3 Théorie du Focus Situé.....	45

1.3.4	Pouvoir et Soi actif.....	47
1.4	Problématique	49
2	<i>Chapitre 2 : Contribution Empirique</i>	54
2.1	Induire du Pouvoir.....	55
2.1.1	Vue d'ensemble.....	55
2.1.2	Corpus d'études et règle de sélection pour l'analyse de <i>p-curve</i> et la méta-analyse.	63
2.1.3	Résultats	65
2.1.4	Discussion	81
2.2	Premier ensemble de recherches sur l'étude de l'effet médiateur de l'activation du Soi actif conséquente à une induction de pouvoir sur la persistance à une tâche	85
2.2.1	Étude 1	85
2.2.2	Étude 2	91
2.3	Second ensemble de recherches sur l'étude de l'effet médiateur de l'activation du Soi actif conséquente à une induction de pouvoir sur la persistance à une tâche.....	105
2.3.1	Étude 3	105
2.3.2	Étude 4	109
2.3.3	Étude 5	121
2.4	Étude de l'effet médiateur de l'activation de concepts de Soi liés au pouvoir dans un contexte de choix moraux.....	129
2.4.1	Contexte	129
2.4.2	Étude 6	134
2.4.3	Étude 7	138
3	<i>Chapitre 3 : Discussion Générale</i>	149
3.1	Contexte	150

3.2	Rappel du projet de recherche.....	152
3.3	Résultats et apports théoriques de la thèse.....	154
3.3.1	Qu'est-ce que les gens associent au pouvoir ?	154
3.3.2	Validation des modes d'induction du pouvoir	155
3.3.3	Des effets cohérents avec la littérature sur les effets du pouvoir en termes de poursuite de buts	156
3.3.4	Pouvoir et Soi Actif.....	157
3.3.5	Absence d'effet médiateur	162
3.3.6	Limites et Perspectives théoriques	163
3.4	Conclusion.....	171
	<i>Bibliographie.....</i>	<i>172</i>
	<i>Annexes.....</i>	<i>196</i>

1 Chapitre 1 : Le Pouvoir Social

*Le pouvoir est aux Sciences Sociales, ce que l'énergie est aux sciences Physiques. C'est
Le concept fondamental. (Bertrand Russel, 1938).*

1.1 Qu'est-ce que le Pouvoir ?

--

« L'argent c'est la villa tape à l'œil de Sarasota qui commence à s'effondrer au bout de 10 ans. Le pouvoir, c'est la vieille maison en pierres de taille qui tient des siècles. Je ne peux pas respecter ceux qui ne font pas la différence. »

Frank J. Underwood – House of Cards – Chapitre 2.

--

De Platon à Beau Willimon (scénariste de *House Of Cards*), le Pouvoir a fasciné de nombreux auteurs, issus de multiple champs, transcendant les époques, les sociétés et même les espèces (Watts, 1990). Au sens large, le pouvoir peut être défini comme la capacité d'un individu à obtenir ce qu'il désire ou, en d'autres termes, sa capacité à produire intentionnellement l'effet qu'il recherche (Russell, 1938). Qu'un chancelier fasse basculer le Sénat Galactique pour changer le système politique de la République et ainsi acquérir les pleins pouvoirs (à l'image du chancelier Palpatine dans *Star-Wars*, la revanche des Siths, Lucas, 2005) ; qu'un vice-président pousse le président à la démission pour lui succéder (à la manière de Frank Underwood, dans la série *House of Cards*, Willimon, 2013) ou que l'actuel président américain influe suffisamment sur le cours de la bourse en 140 caractères pour qu'une holding décide de développer un indice permettant d'anticiper l'impact de ses tweets sur les marchés financiers (le Volfefe Index¹), on peut considérer qu'un individu a du pouvoir s'il est en



¹ <http://bloom.bg/2PfefS4>

capacité d'obtenir les résultats souhaités, en faisant en sorte que les choses se passent comme il le souhaite.

En psychologie sociale, l'intérêt pour l'étude systématique des effets du pouvoir remonte au lendemain de la seconde guerre mondiale (Galinsky et al., 2015). C'est dans cette perspective que Webber (1947, p. 152) définit le pouvoir comme « la probabilité qu'un individu, dans un contexte de relations sociales, puisse accomplir sa volonté, malgré des résistances venant d'autres individus ».

Le pouvoir comme relation

Dans les premières conceptions théoriques du Pouvoir, la notion de *quantité* est souvent utilisée comme élément caractéristique et définitoire (Guinote & Vescio, 2010). Ainsi, la dépendance relative d'un parti vis-à-vis d'un autre constitue le principal vecteur de différence de pouvoir entre les deux (pouvoir basé sur la dépendance aux ressources, Emerson, 1962 ; Pfeffer & Salancik, 1978). La *quantité* de dépendance de A vis-à-vis de B est donc à comparer avec la quantité de dépendance de B vis-à-vis de A. L'individu avec la plus faible dépendance nette est considéré comme ayant l'ascendant et donc, le pouvoir (French & Raven, 1959; Guinote & Vescio, 2010).

Parce qu'il existe une multitude de facteurs qui permettent de détenir, maintenir ou raffermir le pouvoir qu'un individu peut exercer, French et Raven (French & Raven, 1959), définissent six « ressources » permettant de faire varier la *quantité* de Pouvoir d'un (ou plusieurs) partis par rapport à un autre. Le pouvoir peut ainsi être basé sur 1) la **légitimité**, la croyance partagée par tous les partis d'une obéissance à « A ». C'est par exemple le pouvoir du chef d'entreprise qui fixe un cap devant son conseil d'administration. 2) le Pouvoir basé sur la **référence**, l'identification ou la volonté pour « B » de pouvoir s'identifier à un individu ou un groupe « A ». C'est le pouvoir détenu par les leaders idéologiques, par les groupes socialement

désirables, etc. C'est par exemple notamment le pouvoir du Roi Juan Carlos, lorsqu'il refuse de soutenir le coup d'État du 23 février 1981. 3) Le Pouvoir basé sur l'**expertise**, comme son nom l'indique, est le pouvoir détenu par les individus experts d'un domaine sur ce domaine précis et les individus qui en dépendent. On peut évoquer par exemple, le pouvoir du médecin sur son patient, de l'avocat sur son client, etc. 4) Le pouvoir basé sur la **récompense** est la forme de pouvoir détenue par un individu ou un groupe ayant la capacité de récompenser une autre partie. La force de ce pouvoir est fonction de la valeur qu'a la récompense pour la partie la moins puissante. C'est, par exemple, le pouvoir de l'éducateur sur son chien lorsqu'il lui offre des friandises en réponse à un comportement positif. 5) Le pouvoir basé sur la **coercition**, c'est à dire la capacité à imposer sa volonté à travers la punition, c'est le pouvoir du ministère de l'action et des comptes publics lorsqu'ils appliquent une majoration à une contravention impayée par exemple. C'est aussi le pouvoir obtenu par la violence, le chantage, la menace : c'est par exemple le pouvoir détenu par les utilisateurs de rançongiciels (*ransomware*), se propageant à la manière d'un cheval de Troie, le logiciel crypte tout ou partie du disque dur et exige une rançon. Si le propriétaire des données n'obtempère pas rapidement, la rançon augmente, puis les données sont effacées. Enfin 6), le pouvoir basé sur l'**information** autrement dit la capacité de contrôler un résultat au travers d'éléments persuasifs, ; comme par exemple la capacité d'un individu à influencer sur le cours d'une campagne électorale en diffusant des extraits vidéos d'échange à caractère sexuels entre un candidat et une tierce personne.² Ces différentes bases du pouvoir peuvent se cumuler. Ainsi, un leader charismatique, doté d'un pouvoir de référence, peut-il perdre patience et se montrer violent et faire preuve de coercition



² <http://bit.ly/2vbfXGN>

envers un fidèle pour appuyer sa volonté³. Dans une toute autre mesure, un producteur hollywoodien peut ainsi utiliser son pouvoir de référence pour bénéficier de certaines faveurs puis recourir à des formes plus coercitives de pouvoir pour parvenir à ses fins⁴.

Dans les contextes informels ou organisationnels, les moyens les plus doux, comme le recours à la récompense, le pouvoir légitime ou l'expertise, sont prédominants. C'est par exemple le cas dans la plupart des relations médecin-patient ou la relation entre un directeur de recherche et un doctorant. En revanche, on observe plus souvent une expression plus brute de pouvoir dans les structures formelles où sont exprimées ces bases du pouvoir, en particulier aux échelons les plus hauts. C'est par exemple ce qu'on observe dans la relation entre un Général et son Colonel, ou entre un responsable de plateforme téléphonique et un opérateur. C'est dans cette perspective que Fiske et Berdahl (2007) ont catégorisé les six bases du pouvoir de French et Raven en deux catégories : *Soft Power* (qu'on pourrait traduire par pouvoir doux) et *Harsh Power* (qu'on pourrait traduire par pouvoir brut).

Les différents modes d'expression du pouvoir, comme le recours à la récompense ou la punition, mettent en perspective l'aspect relationnel entre l'individu (ou le groupe) puissant et l'individu (ou le groupe) dépendant. Dans cette conception *sociofonctionnelle* du pouvoir, les auteurs s'intéressent à la fonction du pouvoir. Les Humains ayant évolué en groupe (e.g. Baumeister & Leary, 1995), ce mode de vie grégaire a permis à nos ancêtres d'il y a environ 2,5 milliards d'années de faire face à un environnement complexe, riche en menaces (prédateurs, intempéries, etc.), et limité en ressources et abris adaptés. Vivre en collectivité,

 ³ youtu.be/3WySwhj2SwE

 ⁴ bit.ly/2T6kSqZ

cueillir, chasser, partager de la nourriture, diviser le travail, organiser une défense du groupe ou mutualiser l'éducation des jeunes générations a permis de s'émanciper d'un certain nombre de menaces immédiates (Kenrick et al., 2003). Mais agir en collectivité implique de savoir comment les individus au sein des groupes décident du *qui ?*, du *quand ?* et du *comment ?*. Car à n'en pas douter, chasser le mammouth implique un minimum de coordination. Or, une partie de ces questions peuvent être résolues lorsqu'un individu prend l'initiative, donne une directive, et que les autres individus acquiescent et la suivent (Van Vugt et al., 2008). Le pouvoir qui découle de la position de cet individu *Leader* aurait donc pour fonction d'organiser l'activité du groupe pour lui permettre de répondre plus efficacement à ses besoins. À la manière de la classification de Fiske et Berdahl (2007 ; *Harsh Power* et *Soft Power*), le pouvoir peut être maintenu et exercé via la *Dominance* (coercition, punition) ce qui constitue le mode le plus courant chez les hominoïdes (Watts, 1990) ou par le *Prestige* (récompense, distribution de ressources et de connaissances utiles) ce mode d'exercice du pouvoir, plus récent sur le plan phylogénétique, est davantage représenté chez les Humains (Maner, 2017; Maner & Case, 2016).

C'est sur la base de ces conceptions, concernant à la fois les origines du pouvoir, son aspect quantitatif et ses modes d'expression, que s'est développée la définition contemporaine du Pouvoir Social. Ainsi, le Pouvoir Social serait la capacité de produire les effets voulus chez les autres (Russell, 1938) et à influencer les autres psychologiquement de manière significative (French & Raven, 1959) via des punitions ou des récompenses (Keltner et al., 2003). Cette influence peut trouver sa source dans un exercice de pouvoir doux (*Soft Power* : récompense, charisme, connaissance) ou plus dur (*Harsh Power* : punition, menace, contrainte, violence ; Fiske & Berdahl, 2007). Ces moyens sont utilisés pour influencer ou contrôler les autres ou le résultat de leurs actions. En ce sens, le pouvoir correspond à l'influence ou le contrôle asymétrique exercé sur une issue ou sur les autres dans un contexte d'interaction sociale

(Magee & Galinsky, 2008). Cette asymétrie peut exister entre les individus (dans les dyades par exemple), au sein des groupes ou encore entre différents groupes (Keltner et al., 2003). On peut donc définir le pouvoir comme la capacité relative d'un individu à modifier l'état des autres, en fournissant ou en retenant des ressources ou en administrant des sanctions (Keltner et al., 2003). Ou plus généralement, le pouvoir peut être défini comme « le contrôle asymétrique exercé sur certaines ressources dans un contexte d'interaction sociale » Galinsky et al. (2003, p. 454). Sauf mention spécifique, c'est à cette définition que nous nous référerons en parlant de pouvoir.

En résumé, le pouvoir est un élément fonctionnel déterminant de la vie en groupe. Détenir ou se soumettre au pouvoir, contrôler des ressources ou être soumis à ceux qui les contrôlent, c'est évoluer au sein du groupe, occuper une place au sein d'une hiérarchie, c'est permettre au groupe d'être maintenu en un tout unique et stable. Comprendre les conséquences inhérentes à l'exercice du pouvoir, c'est anticiper d'éventuelles externalités négatives, c'est mettre en place des stratégies pour que son usage soit le plus efficace possible. Comprendre les conséquences du pouvoir, c'est comprendre comment il peut exercer une influence sur les relations interindividuelles ou intergroupes. C'est en ce sens que l'étude du pouvoir en psychologie sociale représente de réels enjeux.

1.2 Conséquences du pouvoir

Après avoir défini le concept de Pouvoir Social, nous allons à présent voir quelles sont les conséquences qui découlent de la sensation de détenir du pouvoir chez les individus. Nous proposons de passer en revue les conséquences du pouvoir sur 1) les cognitions, 2) la perception de Soi, 3) la perception sociale, sur 4) la résistance aux influences, 4) les performances et les comportements, 5) les motivations et les évaluations, puis enfin 5) sur les mesures physiologiques (Galinsky et al., 2015).

1.2.1 Cognition

1.2.2 Abstraction

A bien des égards, le pouvoir est associé à la grille de lecture du réel des individus. Le pouvoir, en ce sens forge différentes perceptions de la réalité, et de la place que les individus occupent dans leur environnement. Dans cette ligne, Smith et Trope (2006), ont mis en évidence une pensée plus abstraite chez les individus puissants⁵, avec une allocation de ressources attentionnelles dirigée davantage vers les informations principales cadrées à un niveau supra-ordonné. Plus spécifiquement, pour un même mot à catégoriser, les participants devaient choisir entre une alternative au sens plus large que l'original ou au sens plus restreint (e.g., une voiture, peut être catégorisée dans *véhicule* ou *Mazzeratti*). Les participants en condition de pouvoir fort avaient davantage tendance à catégoriser un comportement (e.g., lire) au sens large (e.g. développer des connaissances) là où les participants en situation de pouvoir faible labellisaient davantage le comportement à un niveau plus opérationnel (e.g., suivre les

⁵ On parle de façon indifférenciée d'individus détenant du pouvoir dans un contexte spécifique, d'individus en condition de pouvoir fort ou d'individus puissants. De façon analogue on emploie les termes d'individus ne détenant pas de pouvoir, d'individus sans pouvoir, d'individus en condition de pouvoir faible ou d'individus soumis à du pouvoir pour désigner les individus en situation d'absence de pouvoir dans un contexte spécifique.

lignes de texte). Les participants en condition de pouvoir fort montraient également une plus forte activation de l'hémisphère droit comparés aux participants en condition d'absence de pouvoir ou en condition contrôle. Or, plusieurs études suggèrent qu'une activation de l'hémisphère droit est associée à une plus grande créativité et une plus forte abstraction de la pensée créative (Bowden & Beeman, 1998; Seger, Desmond, Glover, & Gabrieli, 2000, cités par Smith & Trope, 2006).

1.2.3 Fonctions Exécutives

Les résultats de Smith et al. (2008) suggèrent que le fait de détenir peu de pouvoir impacte négativement les fonctions exécutives. A travers 4 expériences, les auteurs montrent que les participants placés en situation. En particulier, les participants avaient plus de difficulté à mettre à jour leurs connaissances (étude 1) à inhiber certaines réponses (étude 2) et à planifier des séquences d'actions dirigées vers un but (étude 3). Les auteurs émettaient l'hypothèse que cette baisse des fonctions exécutives serait liée à une plus grande difficulté à mobiliser la mémoire de travail au service du but (Kane & Engle, 2003, cités par Smith et al., 2008). Les individus en situation de pouvoir faible seraient ainsi moins focalisés sur le but que les individus puissants car davantage impactés par des éléments distracteurs.

Dans la même lignée, plusieurs travaux suggèrent également que détenir du Pouvoir permet de réduire certains biais en augmentant la focalisation sur la tâche. Par exemple les travaux de Harada et al. (2012) sur les performances mathématiques suggèrent que les participantes en condition de pouvoir fort avaient une activité du gyrus cingulaire antérieur moins importante que les participantes des conditions d'absence de pouvoir. Cette activité réduite était associée des interférences cognitives moindres, une amélioration des capacités mathématiques (en particulier le calcul mental) et ce, même en contrôlant les différences individuelles de performance en mathématiques. Au niveau sociétal, Guiso et al. (2008) ont mis en évidence un lien entre la réduction des inégalités entre les genres, et la réduction des

différences sur les performances en mathématiques. Pour ces auteurs, l'oppression systémique subies par les femmes dans certaines sociétés diminue leur sentiment de détenir du pouvoir. En d'autres termes, vivre dans une société où les femmes sont victimes de stéréotypes (comme de plus faibles capacités dans les matières scientifiques) contribue à diminuer le pouvoir perçu par les femmes. Pour les auteurs, mettre en place des politiques publiques visant à réduire ces inégalités permettrait d'augmenter leur sensation de pouvoir, renforcerait leur performance et contribuerait ainsi davantage à la réduction des inégalités (Guiso et al., 2008).

1.2.4 Vocalisation et Perception Phonique

Peu de temps après son investiture en 1979, la voix de Margaret Thatcher a subi plusieurs transformations : la tonalité, la variabilité de l'intensité sonore et de la résonance de sa voix ont augmenté, alors que la variabilité de la tonalité a diminué (Cameron, 1995). Margaret Thatcher aurait fait appel à un coach vocal pour paraître plus puissante auprès des médias et de ses collaborateurs. Bien que ces changements de tonalités soient effectivement perceptibles, peu d'études attestaient à l'époque de l'efficacité de telles stratégies sur le pouvoir perçu. Récemment, Ko et al. (2015) ont mis en évidence l'effet de ces changements sur la perception de Pouvoir. Dans leur étude, les orateurs dont la voix était plus aigüe, plus forte et dont le volume était plus variable étaient perçus comme plus susceptibles d'occuper une place au sommet de la hiérarchie. Plus encore, les participants placés dans des rôles où ils détenaient du pouvoir parlaient avec un ton plus aiguë avec, moins de variabilité tonale et plus de variabilité dans le volume que les participants placés dans des rôles inférieurs.

En ce sens, le fait de détenir du pouvoir exerce une action dynamique en influençant la voix du locuteur et la perception du pouvoir de l'auditeur. Cette dimension vocale renvoie à l'aspect profondément social du pouvoir. Au même titre que sa culture politique, ses ambitions pour le Royaume-Uni ou les moyens qu'elle comptait mettre en œuvre pour les réaliser, c'est sur sa voix que Margareth Thatcher a travaillé. La voix, indépendamment des

compétences objectives, contribue ainsi à forger les représentations que l'on peut avoir du pouvoir d'un individu. Ici, la voix de cette Première Ministre a contribué à changer la perception que certains se faisaient d'elle.

1.2.5 Perception de Soi

Amélioration de la perception de Soi

La détention de pouvoir augmente le niveau d'estime de Soi. Wojciszke et Struzynska-Kujalowicz (2007) montrent que des participants en condition de pouvoir élevé (manipulé par une tâche de rappel autobiographique ou d'attribution de rôle imaginaire) ont une meilleure estime de Soi que les participants en condition de pouvoir faible. Plus récemment, les travaux de Fast et al. (2009) suggèrent que le sentiment de contrôle illusoire (i.e. un sentiment de contrôle sur la situation qui est soit impossible, soit indépendant du pouvoir qu'ils détiennent, comme par exemple l'issue d'un jet de dés) est une des réponses de base à l'expérience psychologique du pouvoir. Leurs travaux, mettent en évidence un biais de supériorité (i.e. une surestimation de leurs propres capacités) plus important chez les participants en condition de pouvoir fort. Dans la continuité des résultats précédents, Fast, Sivanathan, et al. (2012) montrent que le pouvoir augmente la confiance excessive des individus dans l'exactitude de leurs pensées et de leurs croyances.

Le pouvoir semble également impacter la perception de Soi au sens littéral. Effectivement, Duguid et Goncalo (2012) ont observé que les individus en condition de pouvoir élevé avaient tendance à se trouver plus grands que les participants en condition de pouvoir faible ou en condition contrôle. Réciproquement, les observateurs ont tendance à inférer davantage de pouvoir aux individus de grande taille (Egolf & Corder, 1991), ou se situant en hauteur (Schubert, 2005). Certains auteurs proposent en ce sens que des personnes de petite

taille cherchent à développer un sentiment de pouvoir personnel en recherchant des occasions de s'élever physiquement par rapport aux autres (Egolf & Corder, 1991; Just & Morris, 2003).

Optimisme

Détenir du pouvoir peut biaiser la perception de contrôle de son détenteur sur des évènements indépendant du champ d'exercice du pouvoir ou sur des évènements tout simplement incontrôlables. En ce sens, le pouvoir favorise les comportements à risques. Par exemple, Anderson et Galinsky (2006) montrent au travers de 5 études, qu'une sensation de pouvoir personnel élevée augmente l'optimisme des individus au regard des risques.

Plus précisément, les individus possédant un fort sentiment de pouvoir (caractéristique dispositionnelle) étaient plus optimistes au regard de possibles évènements futurs que les individus possédant un faible sentiment de pouvoir (étude 1). Cet effet persiste lorsque le pouvoir est manipulé de façon expérimentale (étude 2). Les participants placés dans des situation de pouvoir étaient ainsi plus optimistes (ils s'estimaient moins susceptibles contracter une IST) et avaient donc tendance à envisager plus facilement des comportements à risque (avoir des relations sexuelles non protégées ; étude 4).

Le biais d'optimisme décrit plus haut exerce un impact sur la planification de certaines tâches. Les travaux de Weick et Guinote (2010) suggèrent en ce sens que les participants en condition de pouvoir fort ont tendance à sous-estimer le temps nécessaire pour accomplir une tâche (par exemple, un devoir de TD). Ces résultats pourraient expliquer pourquoi (en raison d'une perception optimiste de la durée d'une tâche) certains cadres fixent des dates buttoirs difficilement tenables à leurs subordonnés. C'est le cas par exemple, de l'employés dont le manager fixe des objectifs inatteignables ou qui considère ces résultats de l'année comme le minimum à atteindre l'année suivante, etc.

1.2.6 Perception Sociale

Prise de Perspective

On pense souvent que les gens détenant du pouvoir ont tendance à être centrés sur eux-mêmes. Ceci tend à être confirmé par les travaux d'Anderson et Galinsky (2006). Dans leur étude, les auteurs ont manipulé le pouvoir perçu des participants. Dans une seconde partie de l'expérience, ils ont demandé aux participants de se munir d'un feutre délébile et d'écrire sur le front la lettre E en majuscule. Les auteurs observent qu'en condition de pouvoir élevé les participants avaient plus souvent tendance à écrire le E à l'envers (« Э ») ; donc comme s'ils l'écrivaient de façon à pouvoir le lire eux-mêmes que les participants en condition de pouvoir faible (voir Figure 1). Anderson et al. (2006) font l'hypothèse que le pouvoir, en limitant les capacités de prise de perspective, permet aux individus d'être plus centrés sur eux-mêmes. A l'inverse en revanche, ils éprouvent plus de difficultés à se mettre à la place d'autrui. Ainsi, ils dessinent plus facilement le E « pour eux même », donnant ce rendu en miroir.

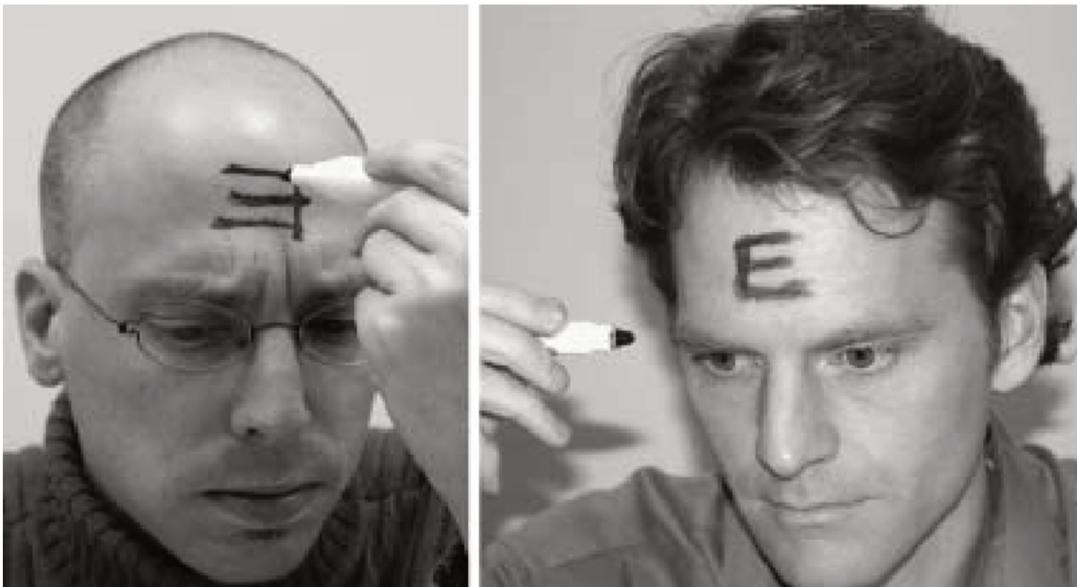


Figure 1 Les participants devaient dessiner la lettre "E" en majuscule sur leur front. Les participants en condition de pouvoir fort écrivaient significativement plus souvent le E à l'envers – ici à gauche – que les participants en condition de pouvoir faible – à droite – Anderson et Galinsky (2006).

Dans la même ligne de recherche, Lammers et al. (2008) ont observé que les participants en condition de pouvoir fort étaient moins souvent enclins à activer des méta-stéréotypes. Les méta-stéréotypes sont les stéréotypes que nous pensons qu'ont les autres groupes à propos de nos propres groupes d'appartenance (e.g., *Je pense que les autres pensent que nous, psychologues, passons notre temps à analyser les autres*). Des méta-stéréotypes pertinents sont utiles et peuvent s'avérer d'une grande aide pour mieux évoluer dans un cadre d'interaction sociale intergroupe. Contrairement aux individus détenant du pouvoir, les individus en condition de pouvoir faible étaient plus performants à une tâche de restitution de méta-stéréotypes. Ces résultats mettent en évidence une plus grande difficulté des individus puissants à s'extraire de leur individualité et de leurs propres représentations d'eux-mêmes pour s'engager dans des théories de l'esprit où la question n'est pas « *qui suis-je ?* » mais « *comment suis-je perçu ?* ».

Dans la même perspective, les travaux de Van Kleef et al. (2008) suggèrent que le pouvoir atténue les réactions émotionnelles de leur détenteur face à un individu qui souffre. Dans leur expérience, les participants ayant une Sensation de Pouvoir élevée (mesure invoquée ; Anderson & Galinsky, 2006) éprouvaient moins d'émotion réciproque (comme la détresse) et moins d'émotion complémentaire (comme la compassion) lorsqu'ils étaient confrontés à un individu relatant une expérience douloureuse. En revanche, ils manifestaient davantage de réactions de régulation émotionnelle automatique, notamment une activation accrue des systèmes parasympathiques (i.e., variabilité du tonus vagal).⁶ Pour les auteurs, ces observations sont cohérentes avec le modèle d'influence mutuelle du pouvoir de Keltner et al.

⁶ La régulation des émotions en réponse à des facteurs de stress psychologiques est marquée par une augmentation de la variabilité du tonus vagal qui favorise un rythme cardiaque plus lent et un état plus détendu (Porges et al., 1994).

(2008) qui propose que les pensées, désirs et émotions des individus puissants sont priorisés lors des interactions sociales.

En résumé, ces travaux mettent en évidence une centration sur soi plus élevée chez les individus dotés de pouvoir. Cette centration sur soi génère une plus grande difficulté à se mettre à la place des autres, davantage de difficulté à s'extraire de ses propres représentations pour envisager celles des autres, et un émoussement émotionnel rendant moins sensibles à la détresse des autres individus. En ce sens, il n'est pas surprenant de voir apparaître un déséquilibre dans la prise en compte des intérêts des autres par rapport à la considération de leurs intérêts.

Valeur de Soi, Valeur des Autres

Les individus détenant du pouvoir ont tendance à allouer davantage de temps et de ressources pour eux-mêmes, là où les individus détenant peu de pouvoir en consacrent davantage aux autres. C'est en tout cas ce que suggèrent les travaux de Rucker et al. (2011). Dans leur étude, les participants devaient acheter un t-shirt pour eux-mêmes ou pour un autre individu. Les auteurs manipulaient la sensation de pouvoir des participants. Les résultats suggèrent que les participants qui ressentent du pouvoir passent effectivement plus de temps à faire un choix pour eux même là où les participants détenant peu de pouvoir consacrent davantage de temps à choisir un t-shirt pour les autres. Kraus et al. (2011) ont observé que les individus possédant un statut socioéconomique élevé avaient tendance à consacrer une part plus faible de leurs revenus aux autres en comparaison aux participants au statut socioéconomique faible. Pour Rucker et al. (2011) ces comportements seraient liés au fait que les individus puissants se perçoivent comme plus utiles que les individus ayant peu de pouvoir.

Recours aux stéréotypes

Comme nous l'avons vu précédemment, le fait de détenir du pouvoir suggère que l'on prête moins attention aux autres et à leurs états émotionnels (Van Kleef et al., 2008), qu'il est

plus difficile de se mettre à leur place (Anderson & Galinsky, 2006), ou encore qu'on a tendance à accorder moins de valeur aux autres qu'à Soi (Rucker et al., 2011). Dans cette perspective, Fiske (1993) propose que les individus détenant du pouvoir auraient recours plus facilement aux stéréotypes que les autres. Plusieurs travaux vont dans le sens de cette hypothèse et mettent en évidence un recours accru aux stéréotypes chez les individus les plus « puissants » (e.g. Goodwin et al., 2000). Au contraire, les individus les moins dotés de pouvoir ont davantage recours à un traitement de l'information sociale permettant d'individualiser les personnes cibles de stéréotypes (Guinote & Phillips, 2010).

Si les individus puissants ont tendance à recourir davantage aux stéréotypes, cet effet n'est pas toujours présent. Les travaux de Vescio et al. (2003, 2005) mettent en évidence que cet effet se retrouve surtout lorsque le stéréotype est saillant et qu'il représente une source d'information pertinente au regard de la situation (si l'idée est, par exemple, de choisir un ou une candidate à un poste de statisticien, les individus puissants auront une perception sociale des femmes plus stéréotypée et la percevront comme moins compétente). Cet effet s'inverse quand le stéréotype n'est pas accessible, ou lorsqu'il est non pertinent. Ainsi, lorsqu'on propose à des participants d'effectuer un tri entre plusieurs candidats à un poste, les individus puissants (comparé aux individus peu puissants) individualisent davantage leur perception d'une personne que les individus peu puissants (Overbeck & Park, 2001). Ils sont davantage capables de retenir des détails (comme les hobbies, les particularités des profils des individus, etc.) là où les participants ne détenant pas de pouvoir perçoivent les autres comme plus homogènes. Ces résultats ne perdurent pas lorsque l'on annonce aux participants puissants en amont de la tâche qu'ils n'auront pas à sélectionner eux-mêmes le candidat par la suite, mais qu'un service tiers s'en chargera. Ces résultats suggèrent que les individus puissants mobilisent des ressources attentionnelles qui permettent d'individualiser les profils d'autres personnes si cette individualisation est pertinente, ou si elle répond à un objectif.

Résistance aux influences

En résumé, les individus détenant du pouvoir auraient donc davantage recours au stéréotype lorsque la prise en compte de ce dernier présente un avantage fonctionnel dans la poursuite d'un but. Si l'information présente un critère diagnostique, alors elle serait plus souvent utilisée et influencerait le choix de l'individu. En revanche, si l'information sociale ne présente pas d'intérêt au regard de la situation (ou du but poursuivi), l'individu puissant (plus efficacement que l'individu peu puissant) aura davantage recours à de l'individualisation. Par exemple, un individu doté de pouvoir, aura moins de difficultés à inhiber le recours à un stéréotype de genre pour estimer la capacité d'une personne à effectuer une tâche, si ce stéréotype n'est pas pertinent au regard de la tâche à effectuer, qu'un individu détenant peu de pouvoir. Au contraire, dans cette situation, un individu doté de pouvoir aura davantage recours au traitement individuel de l'information (expérience professionnelle et qualités individuelles davantage que des critères de genre, d'ethnie ou de nationalité).

Objectification

Nous venons de voir que la perception sociale des individus puissants est fonction du but à atteindre. Les travaux de Gruenfeld et al. (2008) suggèrent que les individus puissants ont tendance à objectifier davantage les individus (en particulier leurs subordonnés) que les individus peu puissants. Les auteurs avancent que cette objectification est la conséquence d'un « focus instrumental », à savoir « dans quelle mesure, tel individu va répondre de façon adaptée à telle fonction ».

1.2.7 Résistance aux influences

Stratégies d'influence et Persuasion

Les individus qui ont du pouvoir ont davantage tendance à s'appuyer sur leurs propres expériences et sur leurs propres émotions pour formuler des évaluations et prendre des décisions (Weick & Guinote, 2008). Ils ont moins tendance à écouter les conseils d'autres

personnes, que celles-ci interviennent en qualité d'expert ou non (Tost et al., 2012). Cet effet est d'autant plus vrai quand les conseils ou croyances partagées par les autres sont contraires au propre système de croyances des individus puissants. Briñol (2007) a en ce sens mis en évidence que les individus puissants étaient plus confiants dans leurs opinions. C'est cette confiance dans leurs opinions qui les rendraient plus résistants au changement (voir Briñol et al., 2017 pour une revue de littérature sur le sujet; Rucker et al., 2014).

Si les études précédentes suggèrent que les individus puissants ont moins tendance à écouter les conseils des autres, les personnes ayant une forte tendance à rechercher le pouvoir sont en revanche plus susceptibles de donner des conseils que celles qui ont une faible tendance à en chercher. Les travaux de Schaerer et al. (2018) proposent dans la même perspective que le fait de donner des conseils renforce le sentiment de pouvoir du conseiller et augmente son sentiment d'influence sur les actions des autres.

Créativité et Authenticité

Les idées des autres et le cadre normatif qu'ils imposent limitent notre imagination (Osborne, 1953, cité par Galinsky et al., 2015). En ce sens, le fait d'être davantage centré sur soi et moins influencé par les autres exerce une influence bénéfique sur la créativité des individus détenant du pouvoir (Galinsky et al., 2008) et augmente le sentiment d'authenticité (Kifer et al., 2013).

1.2.8 Performance et comportement

Promotion de Soi

Parce qu'il limite la perméabilité à l'influence exercée par les autres, le pouvoir diminue la crainte d'être évalué négativement et permettrait une meilleure promotion de soi. C'est ce que suggèrent plusieurs travaux qui ont voulu tester le lien entre détention de pouvoir et évaluation sociale. Par exemple, les résultats des travaux de Schmid et Schmid Mast (2013)

suggèrent que la détention de pouvoir réduit le stress associé à la crainte d'une évaluation négative, les manifestations physiologiques du stress et les signes de nervosité par rapport aux participants en condition d'absence de pouvoir. Pour les observateurs, la performance des individus détenant du pouvoir à une tâche de promotion de Soi (les participants devaient se présenter en vidéo) était perçue plus favorablement que la performance des participants doté de peu de pouvoir. Des effets similaires ont permis aux individus détenant du pouvoir d'être perçus plus favorablement par des juges aveugles lors de simulations d'entretiens d'embauche que les participants peu puissants (Lammers et al., 2013).

Obtention de Statut

Bien que distinct du pouvoir, le statut (via le prestige) est un moyen d'évoluer au sein d'une hiérarchie (Maner & Case, 2016). Il partage en ce sens plusieurs caractéristiques communes avec le pouvoir en générant de la distance-sociale, en conférant de l'autorité, ou en provoquant la déférence de la base (Fiske et al., 2016). Dans cette perspective, Kilduff et Galinsky (2013) ont mis en évidence l'étroitesse du lien entretenu entre Pouvoir et Statut. Dans leurs travaux, les auteurs suggèrent que donner du pouvoir à des individus lors d'une phase initiale en groupe leur permet d'obtenir un meilleur statut social (i.e. une meilleure perception d'avoir dirigé le groupe, influencé le groupe, obtenu un statut élevé) que les individus des autres conditions (pouvoir faible et contrôle). Les résultats montrent une élévation du statut chez les participants en condition de pouvoir. De plus, malgré l'absence d'une seconde manipulation du pouvoir chez ces participants cet avantage perdure lors de la seconde phase, lorsqu'on réunissait de nouveau le groupe 2 jours plus tard. Ces résultats suggèrent une dynamique de consolidation de ses avantages où les individus puissants atteignent plus facilement un statut plus élevé, ce statut leur permettant de consolider leur position hiérarchique.

Prise de Risque et Initiative

Le fait de détenir du pouvoir est associé à un biais d'optimisme (voir page 12) qui facilite la prise de risque. Comme évoqué plus haut, les individus détenant du pouvoir ont tendance à minimiser le risque de contracter une infection sexuellement transmissible dans l'hypothèse d'un rapport sexuel non protégé ; ils ont également tendance à faire des paris ou choix stratégiques plus risqués (Anderson & Galinsky, 2006). Dans cette perspective, Galinsky et al. (2003) ont montré que les participants initialement placés dans un rôle de manager au cours d'un jeu de rôle Manager-Employé avaient davantage tendance à demander de nouvelles cartes au cours d'une partie de blackjack⁷ que les participants placés dans le rôle d'employé. Dans la même ligne, les travaux de Fast et al. (2009) suggèrent que le pouvoir conduit à un sentiment de contrôle sur des choses en réalité incontrôlables ou sans lien avec la nature du pouvoir détenu. Cette inflation du contrôle perçue médiatisait le sentiment d'optimisme caractéristique d'une détention élevée de Pouvoir (Étude 2).

Performances Motrices

Il existe peu d'études sur le lien entre pouvoir et motricité. Cependant, Burgmer et Englich (2013) se sont intéressés aux conséquences de la détention de pouvoir sur la performance motrice. Dans une première étude, les participants étaient invités à se remémorer un événement au cours duquel ils avaient eu du pouvoir (ou au contraire un événement au cours duquel on avait eu du pouvoir sur eux). Les participants étaient ensuite invités à réaliser une série de putts (coups roulés au golf). L'objectif était de loger une balle au cœur d'une cible à 150cm en un seul coup. Les auteurs comparaient le nombre de putts réussis entre les différentes

⁷ Au cours d'une partie de blackjack, chaque joueur dispose initialement d'une carte, puis d'une seconde. Ils peuvent faire le choix de demander de nouvelles cartes pour compléter leur main. Le joueur ayant le plus haut score gagne la partie et remporte les mises des autres joueurs. Toutefois, s'ils dépassent une certaine valeur, les joueurs perdent la partie (et leur mise). On considère que redemander des cartes présente d'autant plus de risques que la valeur initiale de la main est haute.

conditions (pouvoir fort *vs.* pouvoir faible). Dans une seconde expérience, les participants complétaient une grille de mots mêlés comportant 6 mots liés au pouvoir (condition de pouvoir fort) ou à son absence (condition de pouvoir faible). Les participants devaient ensuite lancer une série de fléchettes sur une cible. Là encore, les auteurs comparaient la différence de performance entre les deux conditions.

Dans ces deux études, les auteurs rapportent une différence significative de performance entre les deux conditions. Les participants en condition de pouvoir fort réussissaient significativement plus de putts que les participants en conditions de pouvoir faible. Dans l'étude 2, les participants en condition de pouvoir fort plaçaient leurs fléchettes significativement plus proches du centre que les participants amorcés avec des mots liés à l'absence de pouvoir (e.g., servir). Pour Burgmer et al. (2013), l'amélioration des performances motrices succédant à l'activation du concept de pouvoir en mémoire serait liée à l'amélioration de la focalisation attentionnelle au service des buts (Guinote, 2007b).

Moralité

La culture populaire regorge de lieux-communs pour illustrer l'apparente corrélation négative entre détention de pouvoir et moralité. De nombreuses citations contribuent à forger cet imaginaire collectif. Parmi elles on peut citer celle de Lord Acton (1987) « Le pouvoir tend à corrompre, le pouvoir absolu corrompt absolument. Les grands hommes sont presque toujours des hommes mauvais. » ou encore Platon « La plupart des hommes au pouvoir deviennent des méchants. ». Que ce soient les célèbres travaux sur l'autorité de Milgram (1963), l'expérience de Stanford (Zimbardo, 1973), ou les études de Kipnis sur l'égoïsme (1972) ; il subsiste peu de doutes sur le fait que ces représentations du pouvoir comme « agent corrupteur », ont largement influencées la première vague de recherche sur le sujet (voir page 2).

Cependant, le pouvoir est un concept fondamental dans l'étude des structures sociales, et la moralité un des aspects les plus importants du jugement et de la prise de décision. En conséquence, si le pouvoir avait des effets simples et unidirectionnels, alors la société serait très bien organisée et les décisions seraient prévisibles. Au lieu de ça, la société est remplie de paradoxes, d'immobilisme et de contradictions (Fleischmann et al., 2019).

En ce sens, la relation entre pouvoir et orientation morale est plus complexe qu'il n'y paraît. Dans leur revue de littérature Lammers et al. (2015) proposent que le pouvoir, parce qu'il augmente la centration sur le soi et la désinhibition, peut certes parfois corrompre, mais peut aussi au contraire être agent de vertu. Effectivement, le fait de laisser penser à des individus que le pouvoir qu'ils exercent est illégitime et injuste limite les effets psychologiques classiques du pouvoir tel que les tendances à l'approche (Lammers et al., 2008). Par exemple, Lammers et al. (Lammers et al., 2010) montrent que le pouvoir pousse à l'hypocrisie dans le sens où les participants dotés de pouvoir transgressent des normes tout en sanctionnant simultanément les autres. Cependant, lorsque les participants perçoivent leur pouvoir comme illégitime, cette tendance disparaît (Lammers et al., 2010).

Cependant, se sentir illégitime dans son exercice du pouvoir peut menacer le soi et être à l'origine de conduites agressives. Dans cette perspective, Fast et Chen (2009) ont démontré l'importance pour les individus détenant du pouvoir d'être conscients de leurs compétences. Dans leur expérience, les auteurs montrent que les détenteurs de pouvoir qui ne se sentent pas personnellement compétents sont plus susceptibles que ceux qui se sentent compétents de s'en prendre à d'autres personnes (e.g., expression de comportements d'agression). Ces travaux mettent en perspective l'efficacité des stratégies de flatterie des subordonnés pour calmer ces tendances agressives. De la même façon les participants détenant du pouvoir, mais ayant la sensation que leur position manque de statut ont tendance à traiter leurs subordonnés de façon plus dégradante (Fast, Halevy, et al., 2012). Enfin, l'instabilité perçue dans la position

hiérarchique génère chez les individus puissants des tendances machiavéliennes. Les individus détenteurs de pouvoir ont davantage tendance à allouer leur attention au service de buts personnels, destinés à garder leur position (comme écarter un collaborateur qualifié de peur qu'il ne prenne leur place) plutôt qu'à poursuivre des buts au service du groupe (utiliser les compétences de ce partenaire pour parvenir aux objectifs (Maner & Mead, 2010).

Pour Lammers et al. (2015), c'est la nature profondément centrée-vers-soi du pouvoir qui provoque cette tendance vers l'immoralité. Les auteurs ont développé une analogie qui peut aider à comprendre le lien entre Pouvoir et Morale (Galinsky et al., 2014). Prenez une voiture. Une voiture a besoin d'essence pour accélérer sur la route, sinon elle reste immobile. Dans cette analogie, l'effet désinhibiteur du pouvoir agit comme une pédale d'accélérateur psychologique. Cependant, une voiture a également besoin d'un volant, sinon elle se heurte inévitablement à des obstacles. Or, la nature autocentrée du pouvoir prive l'individu de son volant. Pour contrebalancer cet effet, donner aux individus puissants un volant, par exemple des outils pour favoriser la prise de perspective (i.e., être sensible à la multiplicité des points de vue), peut les aider à prendre de meilleures décisions (Galinsky et al., 2014).

En ce sens, bien que le pouvoir soit souvent associé à la corruption ou à la malhonnêteté, ces conséquences négatives du pouvoir semblent être davantage l'apanage d'une désinhibition accrue alliée à une plus forte centration sur soi plus qu'au pouvoir en lui-même. Dans cette perspective, des outils peuvent être mis en place pour améliorer l'aspect pro-social des décisions des détenteurs de pouvoir dans des contextes de choix moraux.

1.2.9 Évaluation et Motivation

On considère souvent que les individus dotés de pouvoir obtiennent ce qu'ils désirent, en mettant en place des actions adaptées au service de buts poursuivis. Or, comme nous l'avons vu précédemment, les individus détenant du pouvoir n'agisse pas par pur immoralité, mais

plutôt lorsqu'une action immorale est employée au service d'un but spécifique (souvent centré vers soi), comme c'est le cas notamment pour la tricherie (Dubois et al., 2015).

Poursuite de But

Plusieurs travaux suggèrent que la capacité des individus puissants à obtenir ce qu'ils désirent est liée à leur capacité à contrôler des ressources du fait du pouvoir qu'ils détiennent. Cependant, les travaux de Guinote (2007b) proposent que la capacité des individus à obtenir ce qu'ils souhaitent vient en partie de la façon dont le Pouvoir agit sur la régulation de soi. Pour l'auteure, le pouvoir facilite la capacité à agir en phase avec le but poursuivi en développant la persistance, la flexibilité et la capacité à saisir les bonnes opportunités lors de la poursuite de but. Dans le cadre de ses expériences, Guinote a observé que le fait de détenir du pouvoir diminuait la procrastination des participants et facilitait l'émergence de comportements en lien avec la poursuite du but recherché. Les participants dotés de pouvoir allouaient également davantage leur attention au service des buts principaux comparé aux individus peu puissants.

Dans d'autres recherches, Guinote (2007c) observe que le pouvoir affecte la façon dont l'information est traitée par les individus. Effectivement, les individus détenant du pouvoir ont tendance à classer les informations perçues comme pertinentes (ou non) au regard du but poursuivi et à traiter ces informations de façon différenciée. En revanche, les individus détenant peu de pouvoir traitent les informations de façon plus homogène, s'attardant sur l'ensemble des informations, y compris les éléments périphériques. Moins capables de répondre à des demandes spécifiques, ces individus sans pouvoir ne peuvent pas inhiber l'information périphérique, même si cela est nécessaire. Autrement dit, ils font preuve d'une moins grande flexibilité attentionnelle et d'une plus grande difficulté à structurer l'information.

Pour Guinote, ces travaux suggèrent que c'est la situation dans laquelle ils évoluent qui détermine le focus attentionnel des individus. Les éléments de contexte dont ils disposent leur

permettent de déployer des cognitions adaptées par le biais d'un cadre attentionnel focalisé au service du but à atteindre. En revanche, les individus détenant peu ou pas de pouvoir, moins sensibles au contexte, vont traiter l'information issue de leur environnement dans son ensemble sans distinguer efficacement les éléments centraux au but des éléments périphériques.

C'est cette focalisation sur la situation qui rend, par exemple, le recours aux stéréotypes non-systématique chez les individus dotés de pouvoir (Vescio et al., 2003, 2005). Effectivement, lorsque nous évoquons les conséquences du pouvoir sur la perception sociale, nous évoquons que le fait de détenir du pouvoir accentuait le recours aux stéréotypes là où les individus détenant peu de pouvoir avaient davantage tendance à se focaliser sur les informations individualisantes. Cependant, nous avons également pu constater que lorsque le traitement de l'information stéréotypée n'était pas pertinent au regard de la tâche, alors les individus détenant du pouvoir parvenaient à traiter l'information individualisante de façon plus profonde que les individus détenant peu de pouvoir (voir page 13). Ces résultats vont dans le sens de cette flexibilité et du caractère profondément dépendant du contexte de l'allocation des ressources attentionnelles chez les individus puissants.

Recherche d'Information

De la même façon que le pouvoir influence la façon dont un individu poursuit un but, le pouvoir influence la façon dont un individu collecte et traite les informations disponibles. Les travaux de Brinol et al. (2017) suggèrent ainsi que les individus puissants passent moins de temps que leurs homologues dotés de peu de pouvoir à chercher des informations. Cet effet s'explique par le fait que l'individu puissant est plus optimiste, qu'il est plus sûr de lui et donc moins motivé à traiter précautionneusement toutes les informations dont il dispose. De la même façon, les individus dotés de pouvoir sont davantage sujets au biais de confirmation d'hypothèse. Effectivement, les travaux de De Dreu et Van Kleef (2004) mettent en évidence une plus forte tendance des participants puissants à s'attarder sur les informations qui

confirment leurs décisions que celles qui les remettent en cause, ceci étant d'autant plus vrai qu'ils sont sûr d'avoir pris la bonne décision. Ainsi, les participants en condition de pouvoir fort qui prenaient une décision passaient d'autant plus de temps à chercher et à s'attarder sur les informations qui confortaient leur choix qu'ils étaient sûrs d'avoir pris la bonne décision.

Émotion

De manière très globale, il semble que le pouvoir soit davantage associé à des affects positifs. Langner et Keltner (2008) mettent ainsi en évidence que les individus puissants ont davantage tendance à rapporter des affects positifs que les autres et que, inversement, les individus peu puissants rapportent davantage d'affects négatifs. Dans la même ligne, il semble que le fait d'être placé dans un rôle où l'on exerce du pouvoir génère davantage d'affects positifs que d'être placé dans un rôle où l'on n'en exerce pas (Berdahl & Martorana, 2006). Cependant, peu d'études mettent en évidence un lien étroit entre pouvoir et émotions. Au contraire, de nombreuses études peinent à trouver une quelconque relation entre pouvoir social et changement d'état émotionnel (Anderson et al., 2012; Galinsky et al., 2003; Weick & Guinote, 2008).

Synthèse

De nombreux chercheurs se sont intéressés aux conséquences de l'exercice du pouvoir sur les cognitions et les comportements (voir Tableau 1). On a pu voir notamment que le fait de détenir du pouvoir produisait des effets sur la façon dont les individus agissent, à la fois en étant plus centrés vers le but ou la récompense, plus désinhibés et par conséquent plus enclins à dévier de la norme, à se préserver de comportements immoraux ou encore à prendre en considération les besoins ou les états mentaux d'autrui. Le pouvoir impacte donc de nombreuses dimensions de la vie sociale des individus, de la façon dont nous nous percevons nous même à la façon dont nous percevons les autres. Le fait de détenir du pouvoir contribue à construire notre grille de lecture du réel. De plus, parce que le pouvoir est synonyme de contrôle de ressources, il impacte non seulement son détenteur mais toutes les personnes qui dépendent des dites ressources. En ce sens, l'intérêt d'étudier le pouvoir et la façon dont il exerce une influence présente un intérêt majeur en psychologie sociale.

Principales dimensions impactées par le sentiment de détenir du pouvoir	
Cognition	Abstraction
	Fonctions Exécutives
Perception de soi	Amélioration de la perception de Soi
	Optimisme
Perception des autres	Prise de perspective
	Valeur de Soi et Valeurs des autres
	Recours aux stéréotypes
Résistance aux influences	Stratégies d'influence et Persuasion
	Authenticité et créativité
Performance et comportements	Promotion de Soi
	Quête de Statut Social
	Prise de risque
	Performances motrices
	Moralité
Évaluations et Motivation	Poursuite de buts
	Recherche d'information
	Émotion

Tableau 1 - Principales dimensions impactées par le sentiment de détenir du pouvoir

1.2.10 Manipulation et Mesures du Pouvoir

Dans cette partie, nous allons voir comment le pouvoir a été étudié – d’un point de vue empirique – dans la littérature. En s’appuyant sur la classification de Galinsky et al. (2015), nous distinguons quatre catégories de manipulation du pouvoir : 1) les manipulations structurelles, qui permettent de faire varier le contrôle sur les ressources ; 2) les manipulations expérientielles, via les tâches de rappel épisodiques, ou d’imagination ; 3) les manipulations conceptuelles, qui permettent de manipuler le sentiment de détenir du pouvoir via des tâches d’amorçage et 4) les manipulations physiques, basées sur les cognitions incarnées, les postures, les gestes. Enfin, une cinquième catégorie pourrait s’ajouter aux quatre précédentes : l’étude des différences individuelles, telles que le degré de concentration de certaines hormones, la recherche spontanée de pouvoir, les traits de personnalité (e.g, dominance), ou le sentiment de détenir du pouvoir en dehors de toute manipulation expérimentale. Pour chacune de ces catégories de manipulation, nous détaillerons les différentes procédures existantes.

1.2.11 Manipulations Structurelles

Attribution de Rôles Hiérarchiques

Une des premières manipulations du Pouvoir a été développée par Kipnis (1972) au travers de la tâche « employé-manager ». Les participants (des étudiants ou diplômés d’écoles de commerce) étaient invités en laboratoire pour agir comme directeur d’industrie au cours d’une simulation. Ils étaient informés qu’ils allaient superviser quatre étudiants de lycée technologique (en réalité, ces participants n’existaient pas). On informait les participants que pour cette expérience, ils seraient rémunérés 2\$ alors que les employés seraient rémunérés 1\$. La tâche des directeurs était de maintenir l’entreprise à un niveau rentable en agissant sur la productivité des employés. En condition de pouvoir fort, les participants étaient informés qu’ils disposaient de 3 outils pour agir sur la productivité des employés : ils pouvaient leur promettre

des récompenses ou les récompenser (avec des primes de 10€), les menacer de les pénaliser ou les pénaliser (avec des retraits sur salaire de 10€), les menacer de licenciement ou réellement les licencier. En condition d'absence de pouvoir, les participants ne pouvaient pas utiliser ces « leviers » sur les employés.

Plus tard, Anderson et Berdahl (2002) ont pré-testé plusieurs configurations de ce protocole pour présenter une nouvelle procédure d'induction de pouvoir par attribution de rôles. Au cours de cette procédure, les participants étaient d'abord invités à compléter un questionnaire présenté comme un « questionnaire de leadership ». On leur indiquait que les résultats à ce test permettraient de leur attribuer un rôle de Manager ou de Subordonné. L'expérimentateur cotait ostensiblement les questionnaires et assignait les participants à une position de pouvoir forte (manager) ou faible (subordonné). Le participant en condition de pouvoir fort apprenait ainsi qu'il devrait superviser le travail de ses subordonnés. Il serait en charge de la méthode et de la stratégie à mettre en place, ainsi que de la rétribution des subordonnés. Les participants en condition de subordonné étaient informés qu'ils n'auraient aucun contrôle sur la stratégie à employer pour réaliser la tâche, son évaluation ou la récompense qui devait leur être donnée en échange du travail accompli (Anderson & Berdahl, 2002). L'avantage de cette méthode est qu'elle permet aux participants d'avoir le sentiment de contrôler les ressources, indépendamment de leur habitude à détenir ou exercer du pouvoir.

Contrôle sur les ressources

Pour Galinsky et al. (2015), l'asymétrie du contrôle exercé sur des ressources figure parmi les inductions les plus proches de la définition du pouvoir comme « contrôle asymétrique exercé sur des ressources dans un contexte d'interaction sociale » (Galinsky et al., 2003). Dans l'induction de Galinsky et al. (2003), à la manière d'Anderson et Berdahl (2002), l'idée est d'impliquer les participants dans une tâche d'allocation de ressources. Au cours de cette tâche, les participants en condition de pouvoir fort vont pouvoir distribuer des tickets de loterie entre

eux-mêmes et un autre participant au pouvoir faible. Ce dernier n'a aucun contrôle sur l'issue, c'est à dire le nombre de tickets qu'il va recevoir.

Ce type d'induction est en fait une version modifiée du jeu du dictateur au cours duquel, comme lors du jeu de l'ultimatum, une tirelire est à répartir entre deux joueurs. Lors du jeu de l'ultimatum, un premier joueur fait une offre de partage. Le second joueur choisit d'accepter ou non. S'il accepte, chacun repart avec ses gains, s'il refuse, personne ne reçoit rien. Dans ce jeu, celui qui formule l'offre a davantage de pouvoir que le second, car il fixe les termes du contrat.

Cependant, comme le soulignent Galinsky et al. (2015), le second joueur limite le pouvoir du premier. En ayant la possibilité de refuser l'offre, il a la possibilité de couper les ressources du premier. Cette limitation du pouvoir du premier joueur par le second est ce qui distingue le jeu de l'ultimatum du jeu du dictateur. Dans le jeu du dictateur, le premier joueur possède un contrôle total. Il peut formuler une offre mais le second joueur, en la déclinant, ne peut pas affecter les gains du premier.

C'est pour répondre à ce qu'il considérait comme une limite de cette procédure que Suleiman (1996) a développé une variation du jeu du dictateur, le jeu du delta. Dans ce jeu il fait varier au sein d'un continuum (un delta) la quantité de pouvoir du premier joueur, allant de la procédure de l'ultimatum (décrite plus haut) au contrôle total du jeu du dictateur. Cette procédure permet de faire varier très finement la quantité de contrôle sur les ressources (et pas seulement le passage d'une absence totale de contrôle au contrôle total) pour observer les variations des effets du pouvoir. La force des alternatives à la disposition de chacun détermine la relation de pouvoir entre les différentes parties. En ce sens, dans les jeux précédemment décrits la relation n'est pas la même suivant que le joueur 1 exerce un contrôle total sur les ressources (jeu du dictateur) ou plus modéré (comme dans le jeu du delta). Or, celui qui possède la meilleure alternative possède détient le plus de Pouvoir dans cette relation.

Ainsi, être en possession de la meilleure alternative lors d'une négociation donne du pouvoir au négociateur parce qu'elle le rend moins dépendant de l'autre individu (ou des ressources qu'il contrôle). Dans leur étude, Magee, Galinsky et Gruenfeld (2007) ont utilisé une procédure mobilisant les dynamiques de négociations. Pour manipuler le pouvoir ils offraient l'opportunité d'un meilleur accord à un des participants au cours d'un scénario de négociation, ce qui lui permettait de refuser l'offre initiale à moindre coût qu'en l'absence d'alternative. La présence de cette alternative le rend moins dépendant de l'issue de cette négociation et lui donne donc un ascendant.

Ces manipulations du pouvoir ont l'avantage de pouvoir être exécutées avec des participants qui n'ont pas l'habitude de détenir du pouvoir. Elles sont cependant parfois difficiles à mettre en place : il faut pouvoir mobiliser des ressources réelles à contrôler ; si les expériences se font en dyades, la récolte des données peut présenter des difficultés (e.g., absence d'un des deux participants) ; les participants en condition de pouvoir fort ont plus de responsabilités que ceux en condition de pouvoir faible, ce qui peut avoir des effets indésirables en termes de charge cognitive par exemple. Pour toutes ces raisons, des inductions expérientielles (qui font appel à des souvenirs ou relèvent d'expériences de pensée) ont été mises en place.

1.2.12 Manipulations Expérientielles

Rappel Épisodique

Ce sont Galinsky et al. (2003) qui ont introduit cette nouvelle méthode d'induction de pouvoir. Elle se compose d'une question écrite simple, invitant les participants à se remémorer un événement de leur vie impliquant la détention ou l'absence de Pouvoir. En condition de pouvoir fort, les participants devaient rappeler puis décrire un événement au cours duquel ils avaient du pouvoir sur une autre personne ; le pouvoir étant décrit comme une situation au

cours de laquelle « ils avaient contrôlé la capacité d'une ou plusieurs autres personnes à obtenir ce qu'elles voulaient, ou étaient en mesure d'évaluer ces personnes » (Galinsky et al., 2003, p. 458).

Le pouvoir pourrait également être rappelé et ainsi induit de façon incidente. En 2012, Rucker et al. ont développé un protocole au cours duquel on proposait aux participants des flyers publicitaires pour du chocolat ou un restaurant. En condition d'induction de pouvoir fort, il était inscrit sur le flyer « Vous vous souvenez d'une époque où vous vous sentiez puissant ? » et en condition de pouvoir faible « Vous vous souvenez d'une époque où vous vous sentiez impuissant (*powerless*) ? » puis sous le texte était inscrit « Un cadeau parfait pour vous » avec le nom de la marque. Les résultats suggèrent que les participants exposés au premier flyer rapportaient davantage d'effets liés aux conséquences de la détention de pouvoir que les participants exposés au second flyer.

Ces procédures basées sur des tâches de rappel épisodique ont été développées pour contrevenir à plusieurs limites adressées aux précédentes méthodes d'induction. Au cours d'un scénario de contrôle des ressources ou des actions des autres individus, les participants en condition de pouvoir fort doivent évaluer, choisir, décider, distribuer des ressources là où les participants en condition d'absence de pouvoir sont plus passifs. Cette différence pourrait produire un effet confondu qui expliquerait pourquoi on trouve davantage de tendances à l'action en condition de pouvoir fort. En d'autres termes, les participants puissants pourraient agir, non pas du fait de la condition expérimentale dans laquelle ils se trouvent, mais parce que les situations expérimentales de pouvoir fort mobilisent davantage de ressources cognitives qui seraient sans cela mises au service d'une tendance à l'inhibition de l'action ou à une plus grande sensibilité à la norme (prescriptive) suggérant comment les individus en situation de pouvoir devraient agir (Galinsky et al., 2003, 2015). Le rappel épisodique permet de rééquilibrer

l'allocation de ressources attentionnelles et la mobilisation de ressources cognitives entre les conditions de pouvoir fort et de pouvoir faible.

De plus, en demandant à chaque individu de décrire une expérience personnelle, elle sollicite des construits du Pouvoir qui font sens pour chaque participant. En somme, cette procédure d'activation du pouvoir permettrait d'activer du pouvoir (ou son absence) chez les participants, sans solliciter de façon déséquilibrée les fonctions cognitives des individus suivant la condition expérimentale dans laquelle ils sont placés. Cependant, l'efficacité de ce genre d'induction est modérée par la facilité de rappel. Effectivement, les participants non-habitués à détenir ou exercer du pouvoir éprouvent davantage de difficulté à se remémorer une situation au cours de laquelle ils ont détenu du pouvoir, ce qui peut avoir pour effet de limiter voire inverser l'effet recherché (Lammers et al., 2017). Aussi, afin de limiter en partie cet inconvénient, une autre manipulation expérimentielle du pouvoir renvoie à l'imagination de l'occupation d'un rôle hiérarchique.

Occupation d'un rôle hiérarchique imaginaire

Dubois et al. (2010), ont développé une procédure au cours de laquelle on demandait aux participants d'imaginer qu'ils étaient directeurs dans une entreprise et étaient en charge de la supervision de plusieurs employés (condition de pouvoir fort) ou au contraire, qu'ils étaient employés d'une entreprise et devaient suivre les ordres d'un directeur (condition de pouvoir faible). Cette procédure reprend la procédure d'induction de pouvoir par contrôle des ressources de Galinsky et al. (2003) mais, en développant un scénario directeur-employé, elle supprime le contrôle des ressources pour contrevenir aux limites d'allocation de ressources attentionnelles différenciées (Dubois et al., 2010).

1.2.13 Manipulations Conceptuelles

Les manipulations conceptuelles renvoient au fait d'activer le concept de pouvoir en mémoire des participants en dehors du champ de leur conscience. L'avantage de ce type d'induction est qu'il est simple et rapide à mettre en place, qu'il est aussi couteux en termes de ressources pour les participants en condition de pouvoir fort que pour les participants de pouvoir faible, et qu'il n'est pas limité par la facilité de rappel des participants.

Amorçage sémantique et visuel

Les travaux d'Higgins (1996) sur l'accessibilité ont inspiré de nombreuses recherches sur l'activation de concepts en dehors du champ de la conscience des participants (Bargh et al., 1996). Ces résultats, même si certains peinent aujourd'hui à être répliqués (Aarts et al., 2015), ont permis de développer plusieurs techniques d'induction pour tenter d'explorer les effets du pouvoir chez les individus. Bargh et ses collaborateurs (1996) ont ainsi été les premiers à concevoir le pouvoir comme un construit psychologique et pas uniquement comme un facteur hiérarchique uniquement présent dans les relations sociales. Ils ont été les premiers à suggérer que le pouvoir pourrait avoir des effets automatiques et non conscients sur le comportement. Ceci implique que, le concept de pouvoir étant stocké en mémoire, il peut être réactivé dès que le pouvoir d'un individu (pouvoir passé, présent, ou attendu) est mis en situation et pas uniquement dans le cadre d'une tâche de contrôle asymétrique.

Dans cette perspective, Anderson et Galinsky (2006) ont proposé une induction au cours de laquelle il était demandé aux participants de réaliser une tâche de complétion de mots. Au cours de cette tâche, 10 mots incomplets étaient proposés aux participants. Chaque mot était présenté amputé d'une lettre (e.g., MA_SON pour maison ; JA_DIN pour jardin ; FLE_RS pour fleurs ; VOI_URE pour voiture). En condition de pouvoir fort, cinq des dix mots étaient en lien avec le pouvoir (e.g. autorité, boss, contrôle, dirigeant, influence). En condition

de pouvoir faible, les mots étaient en lien avec la subordination (e.g. déférence, subordonné, dépendants, soumis). Les participants avaient pour consigne de compléter chaque mot avec la lettre manquante. Les résultats suggèrent que la complétion de mots activait le concept de pouvoir en mémoire chez les participants. Effectivement, à l'issue de ces inductions, les participants placés en condition de complétion de mots en lien avec du pouvoir ressentaient davantage de pouvoir que les participants des deux autres conditions.

D'autres procédures, comme la tâche de reconstitution de phrases ont été utilisées pour manipuler la perception de pouvoir en dehors du champ de la conscience des individus. Au cours de cette tâche, on demande aux participants de créer une série de phrases à partir (pour chaque phrase) d'une liste de mots (Bargh & Chartrand, 2000). En condition de pouvoir fort, parmi 16 phrases, huit comportaient des mots en lien avec le pouvoir (autorité, capitaine, commande, contrôle, domine, exécutif). En condition de pouvoir faible, 8 des 16 phrases comportaient des mots en lien avec l'absence de pouvoir (e.g., conforme, obéir, passif, serviteur, soumettre, subordonner, céder). Une condition contrôle avec des mots sans lien avec la présence ou l'absence de pouvoir était proposée aux participants d'une troisième condition.

Si de nombreux travaux mettent en évidence la possibilité d'activer des construits psychologiques par le biais d'amorçage visuels tels que la confiance, la vigilance ou la vieillesse (Bargh & Chartrand, 2000; Hassin et al., 2005; Légal et al., 2012, 2017), peu d'études (publiées) ont permis de mettre en évidence un effet d'activation du pouvoir par le biais d'un amorçage visuel. Par exemple Torelli et al. (2012, cités par Galinsky et al., 2015) ont montré la possibilité d'activer le concept de pouvoir chez les individus en les confrontant à des images (des dirigeants débarquant d'un jet privé par exemple) ce qui suggère une activation automatique des concepts de pouvoir en mémoire.

Au travers des désormais célèbres et controversées *Power Poses*, Carney et al. (2010) ont développé une méthode d'induction de pouvoir via des postures physiques. L'idée est de

manipuler le pouvoir en invitant les participants à adopter soit une posture dite « de pouvoir » en s’asseyant dans un fauteuil et en mettant les pieds sur la table par exemple, ou penché en avant les bras appuyés au centre d’un bureau ; soit au contraire à adopter des posture dites « de soumission » : assis sur une chaise, les épaules rentrées et les mains jointes sur les cuisses ou debout dans une posture fermée (voir Figure 2). Les résultats initiaux suggèrent que les participants adoptant des postures de pouvoir (Figure 1A) seraient moins inhibés, auraient une meilleure perception d’eux-mêmes, prendraient davantage de risques, et ressentiraient davantage de pouvoir que les participants adoptant des postures d’absence de pouvoir (Figure 1B, Carney et al., 2015). Ces résultats peinent cependant à être répliqués (Jonas et al., 2017) et il n’existe pas de consensus sur la quantité de preuves disponibles pour attester de l’efficacité de ce mode d’induction (Cuddy et al., 2018; Simmons & Simonsohn, 2017).



Figure 2 - Postures de Pouvoir (image A), ou d'absence de pouvoir (image B) ; d'après Carney et al. (2010).

Plusieurs études semblent également indiquer que de subtils mouvements de la main auraient un impact sur le sentiment de détenir du pouvoir et les comportements associés. Schuberts et al. (2004, 2009, cités par Galinsky et al., 2015) ont ainsi pu observer une augmentation du sentiment de détenir du pouvoir chez les participants au cours d’une procédure de manipulation du pouvoir par un geste de la main. Au cours de cette procédure, les

participants en condition de pouvoir fort devaient serrer le poing de leur main non-dominante pendant toute la durée de l'expérience. En condition contrôle, les chercheurs demandaient aux participants de garder leur main détendue.

Une autre façon de manipuler le pouvoir dans la littérature est de faire varier le type de siège fourni aux participants pendant la passation expérimentale (Chen et al., 2001). Contrairement au power poses, c'est davantage les représentations activées par le siège que la posture en elle-même qui sous-tendrait l'activation de concepts de soi liées au pouvoir ici. En condition de pouvoir fort, les chercheurs demandent aux participants de s'installer dans le fauteuil du bureau d'un professeur de l'université. En condition de pouvoir faible, les participants sont installés de l'autre côté du bureau sur une chaise en bois trop basse.

En résumé, les manipulations physiques du pouvoir telles que les *Power Poses* permettent d'observer des effets psychologiques et comportementaux qui sont cohérents avec les effets habituellement observés dans la littérature sur le pouvoir social. Ces manipulations physiques présentent un coût équivalent pour les participants, quelle que soit la condition, elles sont simples à mettre en œuvre et ne nécessitent ni matériel complexe (comme par exemple pour l'amorçage subliminal) ni procédure contraignante (comme le fait de faire venir plusieurs participants en même temps).

Cependant ces dernières années, dans un contexte de crise de la répliquabilité des travaux en psychologie sociale, de nombreux chercheurs ont tempéré l'efficacité de ces inductions (Credé & Phillips, 2017; Jonas et al., 2017).

1.2.14 Différences Individuelles

Comme nous l'évoquions en introduction de cette partie dédiée aux différentes méthodes d'induction du pouvoir social, il existe des caractéristiques propres aux individus qui, de la même façon que la facilité de rappel dont nous parlions plus haut (voir page 32)

atténuent ou au contraire amplifient les inductions de pouvoir par rappel épisodique, exerçant ainsi une influence sur l'expression des effets du pouvoir social.

Sensation de Pouvoir Personnel

Selon Guinote et Chen (2018), le pouvoir changerait son détenteur en influençant leur sentiment (subjectif) de contrôle de leur environnement (Fast et al., 2009). Dans cette perspective, Anderson et al. (2012) ont développé une échelle de mesure de Sensation de Pouvoir Personnel (*Personal Sense of Power*), supposée refléter la capacité perçue des individus à influencer les autres. On peut appliquer cette échelle à de multiples environnements sociaux plus ou moins précis allant des relations personnelles (amis, famille, couple...) aux relations professionnelles. Cette échelle a le double avantage de présenter à la fois une bonne validité externe et d'être suffisamment sensible pour observer l'effet d'une manipulation expérimentale du pouvoir. En effet toutes les manipulations du pouvoir présentées plus haut permettent d'influencer la sensation de pouvoir personnel.

Dominance

La dominance est une stratégie phylogénétiquement ancienne, partagée avec de nombreuses autres espèces vivant en groupe (Maner, 2017). Extensivement décrite et étudiée chez les populations de chimpanzés (Watts, 1990), une caractéristique clé de la dominance est que lorsqu'un individu entreprend une stratégie de domination, la déférence des autres à son égard n'est pas librement consentie. Le dominant s'empare d'une position dans la hiérarchie, souvent par le biais de moyens bruts (*Harsh Power* : Coercition, intimidation, agression, utilisation de la récompense et de la punition; Maner & Case, 2016) et s'emploie activement à conserver cette position. Pour Anderson et Kilduff (2009), la dominance peut ainsi être définie comme la tendance à être sûr de soi, à se comporter de façon assertive, déterminée. C'est dans cette perspective que la dominance, peut être fortement associée à la détention ou l'expression du pouvoir. Pour mesurer la dominance et observer ses effets dans les études sur le pouvoir

social, deux échelles de mesure de ce trait ont été particulièrement utilisées dans la littérature (Galinsky et al., 2015) : l'échelle de Dominance de Gough (1987, cité par Goodwin et al., 1998) et l'échelle de Jackson (1974, cité par Tubré et al., 2017). Ces deux mesures permettent d'apprécier les différences interindividuelles de recours à des stratégies dominantes pour mieux observer leurs effets sur la sensation de pouvoir. La dominance peut en ce sens être un marqueur dispositionnel, une propension à exercer une forme de pouvoir dans la hiérarchie ou le signe d'une motivation, d'une appétence spécifique à rechercher et détenir du pouvoir.

Appétence pour le Pouvoir

Parmi les variables dispositionnelles qui peuvent influencer le fait de détenir du pouvoir et ses conséquences, la motivation pour le pouvoir reflète la valeur que les gens lui attribuent. On peut distinguer deux types de motivations : une motivation personnelle et une motivation sociale (Magee & Langner, 2008). La première reflète un désir égoïste d'avoir un impact sur les autres, indépendamment de leurs intérêts. La seconde motivation reflète un désir d'avoir un impact pro-social sur les autres, c'est par exemple la motivation à marquer positivement l'histoire, la volonté d'utiliser son influence pour se mettre au service des autres. Quel que soit le type, personnel ou social, une forte motivation pour le pouvoir facilite la prise de décision en réduisant le besoin de délibérer des participants.

Marqueurs biologiques

Chez de nombreuses espèces grégaires, le niveau de testostérone et de cortisol sont corrélés à des comportements dominants (Maner & Case, 2016; Mehta & Josephs, 2010; Van Vugt et al., 2008; Watts, 1990). Chez l'humain, la présence de ces hormones est également liée à la motivation pour le pouvoir. Ainsi, les travaux de Josephs et al. (2006) suggèrent que les gens ont une forte préférence (ou à contrario une forte aversion) pour les postes de haut niveau, suivant leur niveau de testostérone de base. Plus récemment, Mehta et Josephs (2010) ont mis

en évidence des « marqueurs » hormonaux du pouvoir, tels qu'un haut niveau de testostérone et un faible taux de cortisol. Cependant, l'étude du pouvoir sur la base de ces hormones implique deux contraintes majeures : 1) il faut tenir compte du cycle hormonal des participants pour obtenir une ligne de base fiable et 2) une telle mesure nécessite le recours à un laboratoire d'analyse, pouvant représenter une contrainte financière, technique et, du fait de la sécurité des données biomédicales, un obstacle administratif.

Synthèse

Nous avons pu voir jusqu'ici la multiplicité des marqueurs caractéristiques des effets inhérents à la détention, la perception, l'exercice ou l'activation de concepts liés au pouvoir social (notamment sur la désinhibition, l'activation de comportements d'approche ou la poursuite de but) et les différentes façons d'activer ou induire ces effets chez les individus. Nous allons maintenant nous intéresser aux processus qui permettent d'expliquer ces phénomènes. Car si le pouvoir s'induit sur un spectre si large de modalités, c'est probablement parce que les hiérarchies sont à la base des organisations sociales (Maner, 2017) et que le pouvoir est l'outil premier pour y évoluer (Maner & Case, 2016). En tant qu'animaux sociaux, nous serions prédisposés à évoluer au sein de hiérarchies et en ce sens, pour réagir au pouvoir (Halevy et al., 2011; Van Vugt et al., 2008). Les groupes structurés avec un pouvoir stable permettraient par exemple une meilleure répartition des tâches et tendraient à diminuer les conflits entre les individus. En ce sens, nous serions prédisposés à évoluer dans des hiérarchies dynamiques impliquant des relations de pouvoir. Il nous serait en ce sens aussi facile d'adopter des comportements, des cognitions, des émotions en réponse à une perception de pouvoir social qu'il nous est facile de reconnaître les patterns qui forment un visage (par exemple, le visage de Jésus sur un toast ; Liu et al., 2014).

1.3 Théories sur les processus

Parce qu'il impacte des domaines majeurs de notre vie, nos cognitions, notre capacité à nous réguler, notre motivation, le pouvoir nous change. Il change notre façon de faire des choix, de poursuivre des buts, d'envisager et prendre des risques, de considérer les autres, de se mettre à leur place. La prochaine partie vise à synthétiser les principales « théories du pouvoir » pour mieux comprendre quels processus sont à l'œuvre lorsque le Pouvoir nous change.

1.3.1 Théorie Fonctionnaliste du Pouvoir

L'émergence de la cognition sociale, et en particulier les travaux sur le lien entre attention et motivation (Fiske & Neuberg, 1990) ont dressé de nouvelles perspectives dans l'étude des processus psychologiques liés à la détention de pouvoir (Guinote, 2017). La vision de l'être Humain comme un tacticien motivé aux ressources cognitives limitées dresse l'idée selon laquelle nous consacrons nos ressources au service des buts qui nous motivent en délaissant les éléments périphériques de notre environnement. Le rôle de l'attention est d'être au service de l'action la plus adaptée (Fiske, 1992). Autrement dit, l'attention est le produit du cadre fixé par la motivation (Fiske & Neuberg, 1990). Nos motivations de bases vont donc forger un cadre attentionnel pertinent nous permettant de fournir la réponse comportementale la plus adaptée pour lier nos désirs aux contraintes de notre environnement. C'est notre dépendance aux autres ou aux ressources qu'ils contrôlent qui vont générer les motivations nécessaires pour porter notre attention sur eux et chercher à anticiper leurs actions.

Le modèle de Fiske (1993) propose que le pouvoir diminue l'attention porté aux autres, justement parce que les individus puissants sont moins dépendants de leur environnement. Dans cette perspective, le fait d'être peu dépendant des autres ou des ressources qu'ils contrôlent ne déclenche pas les processus délibératifs qui permettent de fixer un cadre attentionnel adapté pour considérer les autres, et prédire leurs actions. Les individus puissants n'ont, en ce sens,

pas besoin de faire attention aux besoins des autres, sauf si ces besoins permettent de maintenir leur pouvoir ou de servir un but poursuivi par l'individu puissant.

1.3.2 Théorie de la Motivation à l'Approche

Le modèle d'Approche Inhibition de Keltner et al. (2003) est un des modèles les plus populaires pour expliquer l'influence que peut exercer le Pouvoir (ou son absence) chez les individus (Galinsky et al., 2015). Dans cette théorie, les auteurs s'inspirent de l'idée de Kipnis (1976, cité par Keltner et al., 2003) selon laquelle le pouvoir fait intervenir des changements profonds chez son détenteur : une propension plus importante à faire preuve de concepts de Soi présomptueux, à dénigrer les individus les moins puissants, à stéréotyper, etc.

A la manière de Fiske (1993), Keltner et al. (2003) font le lien entre pouvoir et motivation. Ils proposent l'idée selon laquelle les individus détenant peu de pouvoir, en étant plus dépendants des ressources et de ceux qui les contrôlent sont davantage motivés à comprendre et prédire les besoins et les comportements des individus puissants. Cependant, les individus puissants eux, sont davantage orientés vers leurs besoins et la façon de les obtenir.

Ces différences seraient régies par l'activation des systèmes neurobiologiques d'approche-évitement (Ekman & Davidson, 1994). Dans cette perspective l'activation des tendances à l'approche est davantage l'apanage des individus puissants et déclenche une attention focalisée sur les récompenses, les émotions positives, les cognitions automatiques et les comportements désinhibés (Gray, 1990). A contrario, les individus avec peu de pouvoir évolueraient dans un environnement associé à des contraintes, des punitions, des menaces, activant préférentiellement le système de comportements inhibiteur (BIS ; Gray & McNaughton, 2000). Ce système fonctionne comme une alarme qui régule en inhibant les comportements, active la vigilance et produit des émotions négatives associées (e.g., peur).

Ces systèmes régulent énormément de processus psychologiques tant sur le plan affectif, que cognitif et comportemental. Ainsi, les tendances à l'approche focalisent les individus sur des récompenses potentielles et sur les buts, les rendant plus centrés sur les objectifs à atteindre et les moyens d'y parvenir. En revanche, l'activation des tendances à l'inhibition focalise les individus sur les éléments menaçants, les conflits entre les buts, et inhibe les comportements. Ainsi, un individu peu puissant, parce qu'il alloue davantage de ressources attentionnelles aux menaces possibles, aura plus tendance à interrompre un comportement lorsqu'il détecte une menace ou un conflit entre deux objectifs, là où l'individu puissant sera davantage focalisé sur son objectif principal et plus aveugle aux perturbateurs potentiels.

1.3.3 Théorie du Focus Situé

Plusieurs travaux suggèrent que le pouvoir n'est pas systématiquement associé aux mécanismes d'approches décrit par Keltner et al. (2003). Par exemple, même si les individus puissants ont davantage tendance à avoir recours aux stéréotypes dans le traitement de l'information sociale (Fiske, 1993), ils peuvent également se montrer plus performants que les individus moins puissants dans l'inhibition de ce type d'information au profit d'éléments plus individualisants (Guinote & Phillips, 2010 ; voir page 16). La *Situated focus Theory of power* permet de réconcilier ces observations en apparence contradictoires en considérant le pouvoir comme agent au service du but.

Pour Guinote (2007a), le pouvoir libérerait l'individu de certaines contraintes et conférerait une plus grande autonomie. Les processus cognitifs seraient lors particulièrement efficaces pour se mettre au service de la complétion des buts. Pour arriver à leurs fins, les individus puissants n'ont alors plus besoin d'avoir toutes les informations disponibles dans l'environnement immédiat et peuvent allouer toutes leurs ressources attentionnelles aux éléments pertinents de la situation. Un individu puissant va ainsi chercher dans son

environnement les éléments qui lui permettent d'atteindre son but, là où un individu détenant peu de pouvoir va être soumis à davantage de contraintes et aura besoin de recueillir davantage d'informations pour sécuriser ses prédictions et gagner du contrôle.

En d'autres termes, les cognitions des individus puissants sont davantage calquées sur la situation dans laquelle ils évoluent. Ils mettent leur pensée au service du but, de leurs attentes, de leurs besoins. A contrario, les individus moins puissants sont sensibles aux influences parasites de leur environnement au regard de la situation, leur cadre attentionnel est plus large et davantage susceptible d'être perturbé.

De plus, parce que différents construits surviennent dans certains contextes, les individus détenant du pouvoir seraient capables de basculer rapidement entre leurs tâches. Ils bénéficient d'une flexibilité cognitive qui les rend plus aptes à être performants sur des problématiques multiples. A l'inverse, les individus moins puissants sont moins flexibles et peinent à basculer d'une tâche à l'autre sans être parasités par les tâches ou objectifs connexes. Ces propositions théoriques sont appuyées par plusieurs travaux (Guinote, 2007b; Smith et al., 2008). Ces recherches suggèrent que les individus puissants vont traiter profondément les principales informations pertinentes inhérentes à une situation et seront moins impactés par du contenu secondaire, non pertinent, parasite. En cas de tâches plus complexes, ils sont capables d'être plus flexibles et peuvent ajuster leurs stratégies à davantage de fonctions imposées par la situation dans laquelle ils se trouvent comparés aux individus peu puissants. On peut ainsi identifier trois signatures cognitives du Pouvoir : 1) Une plus grande rapidité de réponse, 2) Une meilleure priorisation des tâches et 3) une augmentation de la variabilité des comportements en réponse aux besoins de la situation.

Le pouvoir affecterait des structures basiques de la cognition, en particulier les processus de sélection de l'information et la flexibilité cognitive. Ces fonctions étant à l'origine de beaucoup de processus conatifs (e.g. prioriser les buts à poursuivre et s'engager dans des

des comportements au service de la poursuite des buts poursuivis), les conséquences de la détention de pouvoir sur les comportements sont très larges. Ainsi, si les individus (indépendamment du Pouvoir) sont sensibles aux mêmes facteurs qui peuvent guider leur cognition dans une situation donnée, c'est le pouvoir qui impacte la façon dont les individus réagissent (ou pas) à ces influences. En ce sens le pouvoir n'affecte pas seulement la motivation à atteindre un but, il influence également la façon dont on va mobiliser des ressources pour atteindre ce but en impactant la régulation de soi.

Cette idée est à la base du postulat selon lequel le pouvoir permet l'émergence d'un Soi dépendant du contexte. Le pouvoir augmenterait l'envie de poursuivre et d'atteindre un but ; il activerait une composante motivationnelle de l'approche spécifiquement dirigée au service du but (Guinote, 2017). En plus de cette priorisation de la cognition au service du but, le pouvoir activerait la confiance en Soi (Briñol et al., 2007) et l'estime de soi (Wojciszke & Struzynska-Kujalowicz, 2007). Ces mécanismes agiraient comme des facilitateurs permettant de générer une dynamique dans l'environnement social des individus. De plus, on ne serait pas isolément doté de pouvoir, mais on entrainerait les autres individus avec nous au service de la poursuite de but. Comme le soulignent Guinote et Chen (2018), ces signatures du pouvoir ont peut-être évolué pour devenir des leviers psychologiques permettant d'exercer de l'influence et de promulguer du pouvoir. En ce sens, la motivation, la confiance en soi, l'assurance, et la concentration sur le but permettent d'expliquer comment le contexte de pouvoir active des dimensions spécifiques du Soi.

1.3.4 Pouvoir et Soi actif

La théorie du Pouvoir et du Soi-Actif combine les deux précédentes perspectives théoriques et en ce sens allie la théorie du Focus sur la Situation (Guinote, 2007b; Guinote & Vescio, 2010), qui souligne la notion de priorisation de la poursuite des buts, de la focalisation

sur la réponse aux besoins ou aux moyens d'y parvenir, et la théorie de l'approche inhibition (Keltner et al., 2003), qui met l'accent sur l'activation des tendances à l'action.

Cette théorie repose sur la notion de soi actif. Le soi ne serait pas une vaste entité monolithique, mais davantage une nébuleuse de traits, des facettes dépendantes du contexte (Chen, 2020). En ce sens, un individu exécutant une même activité, comme par exemple effectuer une tâche coordonnée en groupe, ne rendra pas saillant les mêmes facettes de sa personnalité suivante qu'il est expert dans le domaine de la tâche ou non. S'il est expert il pourra exprimer des facettes en lien avec la dominance, l'expertise et il pourra se voir comme plus assertif. S'il est novice au contraire, il pourra être plus en retrait, plus silencieux et se voir comme quelqu'un possédant des qualités d'écoute. Autrement dit le concept de Soi est un sous-ensemble particulier de connaissance de soi qui est activé et mis en mémoire de travail à un moment et dans un contexte donné. C'est alors l'activation de ces concepts de soi en mémoire qui permettrait l'émergence des effets du pouvoir (Guinote & Chen, 2018).

Le soi actif génère ou réactive des objectifs concrets. Par exemple, lorsque l'on est dans un contexte de travail et que des facettes du soi actif sont liées au travail, les objectifs de travail impliquant des projets et des tâches, tels que la rédaction d'un rapport ou le rappel d'un appel, peuvent être plus facilement activés. En même temps, des objectifs professionnels accessoires déclenchés par l'environnement (par exemple, recevoir une notification par courrier électronique) peuvent contribuer à activer le moi de travail, par le biais de processus cognitifs associatifs. Ces propositions sont globalement cohérentes avec les architectures cognitives liées aux objectifs qui englobent des représentations symboliques de haut niveau et des moyens de niveau inférieur (par exemple, le SOAR, Laird, 2008; Marinier et al., 2009). C'est sur ce modèle du pouvoir et du Soi actif que nous allons particulièrement nous attarder au cours de ce travail de thèse.

1.4 Problématique

On a vu que le pouvoir pouvait être activé de diverses façons chez les individus (voir page 29), parfois même sans que ces derniers en aient conscience (par le biais de rappel autobiographique, de postures corporelles, ou de procédures implicites) et selon des procédures très variables (pouvoir provoqué ou invoqué). Dans de nombreuses expériences, les chercheurs ont pu observer des effets du pouvoir chez des individus parfois peu habitués à en exercer. Ce, au travers d'une manipulation qui ne durait pourtant que quelques instants (e.g. Galinsky et al., 2003; Gawronski & Brannon, 2020; Guinote, 2007b).

Le pouvoir étant un élément central dans notre fonctionnement psychologique (Maner, 2017), ce dernier peut donc être activé efficacement chez les individus, de façons variées, en quelques instants, indépendamment de leur habitude à détenir ou exercer du pouvoir. On observe souvent des groupes de travail se structurer où un des individus se place spontanément en coordinateur du groupe. A contrario lorsqu'aucune hiérarchie n'émerge, on peut observer des phénomènes de paresse sociale (Karau & Williams, 1993), de diffusion de la responsabilité (Latane & Darley, 1968) et l'émergence de conflits (Halevy et al., 2011).

On a également pu observer que le pouvoir exerçait une influence sur de multiples dimensions (voir page 8). Des dimensions cognitives, que ce soit notre façon de poursuivre des buts (Guinote, 2007b), notre façon de nous mettre à la place des autres (Galinsky et al., 2016), notre façon de prendre des décisions ou former des évaluations (Gawronski & Brannon, 2020), notre façon de traiter un message (Briñol et al., 2017), de percevoir les autres (Goodwin et al., 2000), ou de nous percevoir nous-même (Dubois et al., 2010) ; mais aussi des dimensions affectives comme notre façon de partager des émotions avec les autres (Bombari et al., 2017) ; ou enfin des dimensions conatives, comme nos intentions d'achat (Rucker et al., 2012), nos intentions comportementales (Anderson & Galinsky, 2006) ou encore nos tendances à agir (Guinote, 2017). Détenir du pouvoir semble donc changer notre façon de penser, d'agir, de

ressentir ; c'est dans cette perspective que pour Guinote et Chen, « le pouvoir *change* son détenteur » (Guinote & Chen, 2018, p. 46).

Alors si le pouvoir est 1) facilement activable chez les individus et que 2) il change profondément nos pensées et nos comportements, on comprend tout l'enjeu d'étudier les processus psychologiques qui sous-tendent ces influences. Parce qu'effectivement, comprendre le fonctionnement psychologique derrière la détention ou l'exercice du pouvoir, c'est être mieux à même de comprendre une des dynamiques fondamentales des groupes sociaux. Comprendre le fonctionnement psychologique derrière la détention ou l'exercice du pouvoir, c'est aussi être mieux à même d'en prévenir les conséquences négatives sur les individus. C'est en connaissant les processus cognitifs à l'origine de ces changements que la psychologie sociale sera le mieux à même de développer des outils utiles aux individus détenant du pouvoir (comme par exemple la prise de perspective, ou le recours à des stratégies d'exercice du pouvoir basées sur le feedback positif) ou soumis à ce dernier.

Or, si plusieurs modèles théoriques proposent d'expliquer le fonctionnement du pouvoir sur nos processus mentaux, à ce jour aucun modèle intégratif du pouvoir ne fait l'objet d'un consensus. Keltner et al (2003) proposent que le pouvoir agirait sur le système de comportements d'approche, un système classiquement activé par la récompense (e.g. la nourriture, le sexe). A contrario, l'absence de pouvoir provoquerait une activation du système de comportements d'inhibition, un système d'alarme classiquement activé en cas de menace qui provoque de l'inhibition et des affects négatifs. Cependant, ce modèle ne parvient pas à expliquer certains résultats en apparence contradictoires (Guinote, 2007a). Par exemple, certains résultats indiquent que les individus puissants s'appuient davantage sur des stéréotypes (Fiske, 1993), tandis que d'autres indiquent que les individus puissants individualisent davantage les autres (Overbeck & Park, 2001). Certains résultats soulignent que les individus puissants discriminent leurs subordonnés (Kipnis, 1976) et utilisent le pouvoir à leurs propres

fins (Galinsky et al., 2003), tandis que d'autres soulignent que les individus puissants sont altruistes (Galinsky et al., 2003). Certains chercheurs affirment que les individus puissants sont paresseux lorsqu'ils traitent l'information (Fiske, 1993 ; Keltner, Gruenfeld, & Anderson, 2003), tandis que d'autres soutiennent que les individus puissants sont orientés vers un but (Guinote, 2007a; Overbeck & Park, 2006). C'est dans cette perspective que Guinote (2007a, 2017) propose la Théorie du Focus situé. Cette théorie propose que le pouvoir agirait au service de la poursuite de buts. Plus qu'une composante hédonique, le pouvoir activerait une composante motivationnelle qui stimule les comportements d'approche certes, mais axés sur les objectifs. En ce sens, le pouvoir dynamiserait et augmenterait à la fois le désir et la recherche de buts (Guinote, 2007a; Guinote & Chen, 2018; Guinote & Vescio, 2010).

Cependant cette notion de contexte (Guinote, 2007a) pose question. Pour Keltner et al. (2003), le fait de détenir du pouvoir active des systèmes neurobiologiques très simples. Détenir du pouvoir active les systèmes de comportements d'approche, liés à la récompense et à l'inverse être soumis à du pouvoir active des systèmes d'inhibition liés à l'alerte, la menace. La Théorie du Focus situé implique l'intervention de systèmes délibératifs plus complexes, capables d'adapter la stratégie et l'allocation des ressources attentionnelles en fonction du but à atteindre. Aussi pour Guinote et Chen (2018) une question se pose : Si le fait de détenir du pouvoir active des tendances à l'approche et que c'est cette tendance qui régit les changements de pensées, de comportements et d'évaluations, comment les détenteurs de pouvoir peuvent-ils réagir avec souplesse dans différents contextes ? Comment peuvent-ils, suivant le contexte, avoir plus ou moins recours aux stéréotypes suivant le but à atteindre si seules les tendances à l'approche régulent ce processus ? Pour les auteures, la notion de "Soi-Actif " permettrait d'éclairer cette question.

Plutôt qu'un construit psychologique monolithique, le Soi-Actif est considéré comme un "concept de soi fonctionnel" (Markus & Nurius, 1986), composé d'un sous-ensemble

particulier issu de l'ensemble des connaissances de Soi d'un individu. En résumé, le concept de soi actif est défini par toute connaissance de soi actuellement accessible en mémoire de travail. En ce sens, le pouvoir créerait un contexte activant un sous ensemble spécifique de connaissances de Soi. C'est ce sous ensemble qui générerait l'émergence des effets du pouvoir développés par la Théorie du focus situé. En d'autres termes, le pouvoir activerait des concepts de Soi liés au pouvoir, et c'est l'activation de ces concepts qui permettrait l'émergence des effets décrits dans la littérature.

Pourtant à ce jour, en dépit de l'aspect intégratif de la théorie du Soi-Actif, et même si de nombreux résultats peuvent être interprétés au regard de cette hypothèse (voir Guinote & Chen, 2018), aucun élément empirique ne vient tester directement cette hypothèse d'un effet médiateur du Soi-Actif sur les cognitions et les comportements suite à une induction de pouvoir.

Notre programme de recherche vise à tester cet effet médiateur. Dans un premier volet d'études nous nous intéresserons à la mesure de l'activation des concepts de soi liés au pouvoir et à leurs conséquences sur la persistance (Chapitre 2.2 page 85). Dans un second volet, nous nous intéresserons à l'effet médiateur de l'activation de concepts de Soi liés au pouvoir sur l'orientation morale des participants (Chapitre 2.4 page 129). Les résultats de ces études seront discutés de façon spécifique à la fin de chaque étude et de façon transversale en conclusion de ce travail de thèse. Avant de mettre en œuvre le programme présenté visant à tester notre problématique, et parce que ces dernières années, plusieurs travaux pointent des difficultés à répliquer les effets classiques observés dans la littérature (e.g. Aarts et al., 2015), notre premier questionnaire portera sur les différentes façons d'induire du pouvoir. Pour ce faire, dans notre première étude nous nous intéresserons aux façons classiques d'induire du pouvoir de façon expérimentale. En nous basant sur les travaux de Simhonson et al. (Simonsohn et al., 2014a, 2015) nous conduirons une série de *p-curves* afin de déterminer la quantité de preuve attestant

de l'efficacité des inductions classiques du pouvoir à notre disposition dans la littérature
(Chapitre 2.1 page 55).

2 Chapitre 2 : Contribution Empirique

2.1 Induire du Pouvoir

Estimer le niveau de preuve et l'efficacité d'inductions de pouvoir

2.1.1 Vue d'ensemble

Dans la recherche en psychologie sociale, et comme nous l'avons vu tout au long du chapitre précédent, de nombreuses études ont mis en évidence un effet du pouvoir sur les cognitions, les perceptions de soi, les perceptions sociales, la motivation, la performance, les comportements et mêmes les réponses physiologiques (Galinsky et al., 2015; Guinote, 2013, 2015). Lorsque ces études s'appuient sur des manipulations expérimentales du pouvoir, plusieurs procédures (voir page 29) sont régulièrement utilisées. (Galinsky et al., 2003, p. 454), les plus fréquentes étant les tâches d'attribution de rôles hiérarchiques ou les tâches de rappel autobiographique (Galinsky et al., 2003). Ces tâches dites d'induction de pouvoir⁸ sont considérées comme des procédures standards dans les études sur le pouvoir (Galinsky et al., 2015).

Ayant nous-même comme objectif d'induire le pouvoir dans des études expérimentales, nous avons souhaité préalablement nous pencher sur la validité de ces procédures d'induction. Le travail présenté ici répond ainsi à deux objectifs. Le premier objectif est d'estimer si, du point de vue de la distribution des p-valeurs des études publiées, l'effet de ces inductions de pouvoir existe bel et bien ou si il est potentiellement le fruit d'un biais de publication. En d'autres termes, nous voulons estimer la quantité de preuves disponible pour attester de l'effet d'une induction de pouvoir par attribution de rôles hiérarchiques et par rappel autobiographique. Pour ce faire, nous avons eu recours à une série d'analyses de *p-curve* (Simonsohn et al., 2014a) des études utilisant ces méthodes d'induction. Le second objectif est

⁸ procédures par lesquelles on active/renforce certaines formes de comportements, (VandenBos, 2007)

de fournir une estimation de la taille de l'effet de ces inductions de pouvoir dans l'échantillon d'études soumis à l'analyse de *p-curve*. Pour cela, nous avons utilisé une procédure de méta-analyse (Goh et al., 2016). En résumé, par le biais des *p-curves* et des méta-analyses associées, nous avons cherché à tester l'efficacité des deux principales procédures d'induction de pouvoir : l'induction par attribution de rôles hiérarchiques et par rappel autobiographique.⁹

Induction de Rôles Hiérarchiques :

Galinsky et al., (2003) ont adapté les protocoles de Kipnis (1972) et Anderson et Berdahl (2002) pour l'appliquer aux études sur le pouvoir (voir page 32). Dans la procédure qu'ils proposent, les participants, convoqués en binôme, s'asseyaient derrière une table et complétaient d'abord un questionnaire (Anderson & Berdahl, 2002). Les expérimentateurs informaient ensuite les participants qu'ils effectueraient une tâche de coordination et que cette tâche requerrait que l'un d'entre eux occupe la place de manager tandis que l'autre devait occuper la place de subordonné. L'expérimentateur disait ensuite que les réponses au questionnaire permettraient de déterminer le rôle de chacun. Puis il sortait de la pièce et revenait quelque temps après avec les feuilles de réponses des participants marquées de rouge. En réalité, les rôles étaient affectés aléatoirement avant-même l'arrivée des participants. Il les conduisait ensuite dans une autre pièce et leur donnait des consignes sur la tâche à effectuer en coopération. Il expliquait que grâce aux réponses au questionnaire, il pouvait placer un individu dans le rôle de manager et l'autre dans le rôle de subordonné. Le participant placé dans le rôle de manager était informé qu'il aurait un contrôle total sur le processus de complétion de la

⁹ Ce travail fait l'objet d'un manuscrit en révision ; Bouxom, H., Chekroun, P., & Légal, J. (2020). *Quantifying Evidential Value, Selective Reporting and Mean Effect Sizes of Studies using Classical Power-Induction Procedures: P-curves and Meta Analyses.*

2.1 Induire du Pouvoir

tâche, l'évaluation du subordonné, et le partage des gains entre eux deux. L'autre participant, placé dans le rôle de subordonné, était informé qu'il était sous les ordres du manager et qu'il n'exerçait aucun contrôle sur la situation. Chaque dyade voyait donc un participant placé dans un rôle de manager (détenant du pouvoir) et un subordonné (soumis aux décisions du manager et donc soumis à du pouvoir).

Ce type d'induction par jeu de rôle est considéré par certains auteurs comme « l'étalon or de l'induction de pouvoir » (Galinsky et al., 2015, p. 424). Pour ces auteurs, ce type d'induction présente à la fois une excellente validité externe mais incarne également la définition du pouvoir de Magee et Galinsky (2008) tout en suivant les représentations et les définitions profanes du pouvoir pour les participants (Galinsky et al., 2015).

Rappel Autobiographique :

La tâche de rappel autobiographique repose sur le postulat selon lequel les concepts, les comportements, les cognitions, les émotions associées au pouvoir sont activés lorsque la possession de pouvoir est induite (consciemment ou non), ou rappelée (Galinsky et al., 2003). Dans cette procédure, il est demandé aux participants de rappeler et décrire une situation où ils avaient été confrontés au pouvoir. Les participants placés en situation de pouvoir fort devaient rappeler un épisode au cours duquel ils avaient eu du pouvoir sur certaines personnes. Dans cette situation, le pouvoir était défini comme « une situation particulière au cours de laquelle vous déteniez du pouvoir sur une personne ou un groupe de personnes. Par pouvoir, nous entendons une situation au cours de laquelle vous contrôliez la possibilité qu'une personne ou un groupe obtienne quelque chose qu'ils désiraient ou que vous étiez en position de les évaluer. Essayez de décrire cette situation où vous déteniez du pouvoir – ce qui s'est produit, ce que vous avez ressenti, etc. » (Galinsky et al., 2003, p. 458). Dans la condition de pouvoir faible, la consigne était de rappeler un incident particulier au cours duquel un individu avait eu du pouvoir sur eux.

Quelle efficacité pour ces inductions de pouvoir ?

Depuis la parution de l'article de Galinsky et al. (2003) développant les deux procédures d'induction, 453 études citent cet article en référence (dans PsycInfo ; au 1^{er} octobre 2019), un chiffre important dans la littérature sur le pouvoir. Cependant à ce jour, et malgré la disparition de l'effet de l'induction de pouvoir dans certains cas (Lammers et al., 2017), ou alors que certains auteurs évoquent un manque de puissance de l'effet sur certaines variables (Anderson & Berdahl, 2002), aucun travail n'a, à notre connaissance, permis d'estimer le niveau de preuve de l'existence de cet effet ni, s'il existe, d'en estimer sa taille.

Or, dans un contexte où certains effets (pourtant considérés comme « vrais » en psychologie) peinent à être répliqués, il semble important de déterminer dans quelle mesure les effets rapportés suite à une induction de pouvoir sont le résultat d'un effet réel ou d'un biais de publication (Aarts et al., 2015). De plus, si l'effet existe, il semble intéressant de pouvoir estimer sa taille.

Report Sélectif des Résultats :

Pour Simonsohn, Nelson, et Simmons (2014a), le biais de publication (i.e., publier seulement les études qui présentent des résultats significatifs, ou qui valident les hypothèses testées et archiver celles qui ne remplissent pas ces critères) est une pratique dénoncée depuis plusieurs décennies (Rosenthal, 1979) sans pour autant que l'on observe de changements significatifs dans les pratiques.

D'aucun pourrait penser qu'avec un alpha de 5%¹⁰, un chercheur qui veut tester une théorie invalide aurait en moyenne 1 résultat positif toutes les 20 études (5% d'erreur / 100 =

¹⁰ En psychologie, un alpha de 5% est considéré comme une norme statistique. Cela signifie qu'on considère un effet comme vrai à partir du moment où si on réplique l'étude qui le met en évidence une infinité de fois, on devrait obtenir des résultats similaires dans 95% des cas. Le risque d'erreur est donc limité à 5% (100-95 = 5).

1/20). Ainsi une théorie qui voit ses résultats confirmés plusieurs fois est probablement vraie. En revanche, pour qu'un faux-positif apparaisse de façon récurrente dans la littérature, il faudrait théoriquement vingt fois plus d'études archivées, ce qui semble peu probable a première vue¹¹. Malheureusement, certaines pratiques permettent d'augmenter le nombre de faux-positifs et donc de diminuer le nombre d'études sans résultats-significatifs (Brodeur et al., 2016; Rosenthal, 1979). Un chercheur peut par exemple choisir de collecter plus de données, ou à défaut d'arrêter la collecte dès que ses résultats atteignent le seuil de significativité voulu. Lors de l'analyse, il peut décider de rajouter des covariables, supprimer certains participants dont les données sont considérées a posteriori comme des valeurs aberrantes, etc. Toutes ces actions, si elles ne sont pas décidées avant les analyses des données, peuvent permettre d'augmenter artificiellement la probabilité d'obtenir un résultat significatif. Cet ensemble de pratiques se nomme le *p-hacking*.

Ainsi, l'idée selon laquelle il faut beaucoup d'études-tiroir (des études qui, faute de résultats allant dans le sens des hypothèses posées, ne sont pas publiées) pour soupçonner une absence d'effet réel ne fonctionne plus. Dans un domaine donné, il peut y avoir relativement peu d'études-tiroir mais beaucoup d'études publiées souffrant de *p-hacking* (avec des hypothèses post-hoc, des covariables opportunes, etc.).

Dans un contexte de crise de répliquabilité, où certains effets (jusqu'ici considérés comme vrai) peinent à être répliqués, nous proposons 1) de vérifier dans la littérature le niveau de preuve attestant de l'existence de l'effet direct d'une induction de pouvoir (sur les cognitions, la perception de soi, la perception sociale, la motivation, la performance, les

¹¹ Il semble plus probable que des théories qui rendent compte de la réalité soit plus souvent publiés car leur chance d'avoir des résultats similaires est de 95% là où le risque d'erreur ne doit théoriquement pas dépasser 5%.

comportements, etc.) en recourant à une analyse de *p-curve* (suivant la méthodologie de Simonsohn et al., 2014a, 2015) et 2) si l'effet existe, d'estimer la taille de cet effet direct en recourant à une méta-analyse.

Analyse de P-Curve :

Dans leur article, Simonsohn et al., (2014a) présentent la *p-curve* comme un moyen de distinguer le report sélectif de résultats d'un effet réel. Plus spécifiquement, la *p-curve* « détermine si un ensemble de résultats statistiquement significatifs contient ou non une certaine quantité de preuve, ou si ces résultats sont uniquement attribuables au report sélectif d'études ou d'analyses. La *p-curve* estime également la puissance moyenne réelle d'un ensemble de résultats significatifs » (Simmons et al., 2018). En d'autres termes, une analyse de *p-curve* permet d'estimer la quantité de preuve disponible pour un ensemble d'études. L'analyse de *p-curve* a été appliquée à de nombreux champs et sujets de recherche, en psychologie comme dans d'autres domaines comme, par exemple, la médecine (Boggero et al., 2017; Burns et al., 2019; Carbine & Larson, 2019; Cuddy et al., 2018; Reisman et al., 2019; Smyth & Ansari, 2020).

Statistiquement parlant, la *p-curve* est définie comme "la distribution de *p*-valeurs statistiquement significatives pour un ensemble de résultats indépendant" (Simonsohn et al., 2014a). Un ensemble de résultats est considéré comme probant à partir du moment où la distribution des *p*-valeurs sur la *p-curve* permet d'exclure la présence de report sélectif des résultats

La *p-curve* rassemble toutes les *p*-valeurs $< .05$ d'un ensemble d'études prédéfini et les représente, comme son nom l'indique, sur une courbe. Une *p-curve* est diagnostique d'un effet probant lorsque sa distribution met en évidence plus de petites *p*-valeurs (e.g., $< .01$) que de grosses (e.g., $> .04$). Concrètement, les *p-curves* qui ne sont pas assez étalées vers la droite

2.1 Induire du Pouvoir

suggèrent que les résultats manquent de preuves et celles qui sont étalées à gauche suggèrent un *p-hacking* important. Quand on est sur une absence d'effet, la distribution des *p* est normale.

Statistiquement, avec un alpha à 95%¹² il n'est possible d'avoir des valeurs de $p < .05$ que 5% du temps, $p < .04$ que 4% du temps, etc. Ceci implique qu'une valeur de *p* comprise entre .04 et .05 ne devrait apparaître que 1% du temps. Tout comme une valeur de *p* comprise entre .03 et .04. Quand un effet n'existe pas, chaque probabilité d'obtenir une valeur de *p* est égale. Ainsi, si pour un ensemble de données défini il n'y a pas de résultats probants, alors on s'attend à trouver une *p-curve* plate. Lorsqu'un effet existe, la distribution attendue des valeurs de *p* sur des tests indépendants est étalée à droite (donc avec une concentration à gauche). On a plus de $p < .025$ que compris entre .025 et .05.

Au total, pour Simonsohn et al., (2014a) trois scénarii sont possibles : 1) l'effet existe bel et bien et la *p-curve* est plus ou moins étalée à droite selon la taille d'effet et la puissance (Figure 3, courbes B, C et D), 2) l'effet est nul et la *p-curve* est plate (Figure 3, courbe A), 3) les données suggèrent un *p-hacking* important et la *p-curve* est plus ou moins étalée à gauche en fonction de l'intensité du *p-hacking*, de la taille d'effet et de la puissance des études (Figure 3, courbe F, G et E). Dans le cas où l'effet existe (scenario 1) mais l'étude est en sous puissance

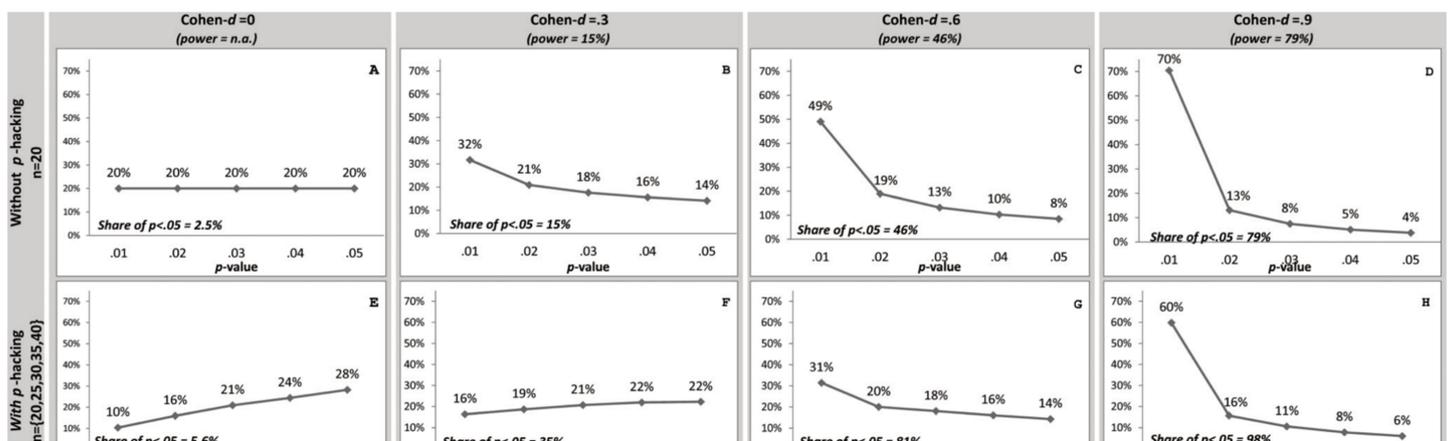


Figure 3 - Graphique repris de Simonsohn et al., (2014a)

¹² l'effet est rejeté s'il n'existe pas dans 95% des cas. Mais dans 5% des cas, il apparaît comme vrai alors qu'il ne le devrait pas, c'est ce qu'on appelle un faux positif, ou une erreur de type 1.

et le chercheur pratique le *p-hacking* (scenario 3), alors on pourra observer une distribution particulière (Figure 3, courbe F) : on notera un étalement à droite car l'effet existe (1), mais également un étalement à gauche du fait du *p-hacking* (3). Cette distribution sera fonction de la puissance (moins l'étude est puissante, plus l'étalement à droite sera faible) et de l'intensité du *p-hacking* (plus le *p-hacking* est important, plus l'étalement à gauche sera fort).

Inférences

Sur la base des éléments présentés ci-dessus, l'analyse des résultats d'une *p-curve* repose sur deux points : 1) on vérifie d'abord si la courbe est significativement étalée à droite (ce qui suggère l'existence d'un effet), puis 2) on vérifie si la *p-curve* est plate (plus spécifiquement, si elle est significativement plus plate que ce à quoi on pourrait s'attendre si les études avaient une puissance de 33%, (voir Simonsohn et al., 2014a, 2014b pour plus de détails)).

Méta-analyse :

Alors que l'objectif d'une analyse de *p-curve* est d'établir l'existence d'un effet, celui d'une méta-analyse est d'estimer la taille d'un effet de façon cumulative (en prenant en compte les effets de chaque étude) et pas en fonction de chaque étude indépendamment. Ainsi, en général, les méta-analyses sont effectuées sur l'ensemble le plus exhaustif possible d'études sur un sujet/dans un domaine spécifique, y compris des travaux non publiés. Dans cette étude, nous n'avons pas utilisé la méta-analyse dans cet usage classique, mais plutôt comme un moyen complémentaire pour fournir des informations supplémentaires aux *p-curves*. En effet, même si l'objectif premier et principal de l'étude était d'évaluer le biais de publication par le biais des analyses *p-curves*, nous avons pensé que l'estimation de la taille moyenne de l'effet de l'ensemble des articles considérés pourrait également avoir valeur informative.

2.1.2 Corpus d'études et règle de sélection pour l'analyse de *p-curve* et la méta-analyse.

Dans cette étude, nous proposons de tester les deux modes d'induction de pouvoir présentés précédemment : l'induction par attribution de rôle hiérarchique et le rappel autobiographique. De plus, une proportion importante de la population sur laquelle portent les études publiées est composée d'étudiants. Cette population exerce potentiellement moins de pouvoir au quotidien qu'une population de professionnels par exemple ce qui pourrait rendre la tâche de rappel d'un épisode de pouvoir potentiellement plus difficile. Or certaines études (Lammers et al., 2017) ont mis en évidence un effet de la facilité de rappel sur la qualité de l'induction de pouvoir par cette procédure de rappel autobiographique, il nous a semblé pertinent d'étudier les *p-curves* sur l'échantillon global (*p-curve* 1) mais aussi en distinguant les procédures d'induction (*p-curves* 2 et 3) et en distinguant les échantillons spécifique (*p-curves* 4, 5 et 6).

Nous avons intégré dans notre corpus les études qui répondaient aux critères suivants : toutes les études accessibles, identifiées dans la base de données PsycINFO¹³, qui citent Galinsky et al. (2003) dans leur méthode comme mode d'induction (rappel autobiographique ou induction par attribution de rôle hiérarchique) et qui rapportent un effet direct du pouvoir sur une mesure subséquente. Plus précisément, la sélection a suivi les recommandations formulées par Simmons et Simonsohn (2014a)^{OBJ}: tout d'abord, nous avons signalé les principaux effets significatifs de l'induction de pouvoir sur les VD. Ensuite, dans le cas de l'interaction, si une atténuation est prédite, nous avons sélectionné uniquement l'effet d'interaction ; si une inversion est prédite, nous avons sélectionné uniquement les deux effets

¹³ Nous avons choisi d'utiliser la base de données PsycInfo car elle est largement considérée comme "la bibliothèque de science psychologique la plus fiable et la plus complète au monde" (site web de l'APA). Avec près de 4 millions de notices bibliographiques indexées provenant de plus de 2 500 revues à comité de lecture, elle constitue la plus grande ressource consacrée à la littérature à comité de lecture en sciences du comportement et en santé mentale. En conséquence, notre corpus d'études ne comprend pas de données non publiées.

simples. Lorsque l'analyse des données n'a pas permis de suivre ces règles, les tests n'ont pas été pris en compte.

Au 1^{er} Octobre 2019, 453 articles citaient l'étude de Galinsky et al., (2003). Parmi ces articles, 181 études citaient dans leur méthode Galinsky et al., (2003). Un article a été rétracté, 7 citaient Galinsky et al. (2003) dans leur méthode mais pas comme technique d'induction et 2 ont modifié de façon significative les inductions originales des auteurs. Sur les 453 articles, 94 rapportent un effet direct significatif de l'induction de pouvoir. Sur ces 94 études, 22 utilisent une induction par attribution de rôles hiérarchiques, et 72 utilisent le rappel autobiographique. Ces études ont été effectuées sur une population d'étudiants dans 64 des 94 études (45 pour le rappel autobiographique et 18 pour l'attribution de rôles hiérarchique, voir Figure 4 – Procédure de sélection des articles inclus dans les analyses de p-curve et les méta-analyses.). Tous les éléments matériels et toutes les données peuvent être trouvées sur OSF, *The Open Science Framework* via <https://osf.io/fzu8m/>¹⁴.



¹⁴ Matériel additionnel sur OSF ; voir en Annexe

OSF est un outil qui promeut la transparence et les échanges en permettant de déposer différents constituants d'un projet de recherche (réflexion théorique, design d'une étude, données brutes, scripts statistiques, manuscrits, etc.). OSF est développé et exploité par le Center for Open Science (COS), une organisation non lucrative (Foster & Deardorff, 2017)

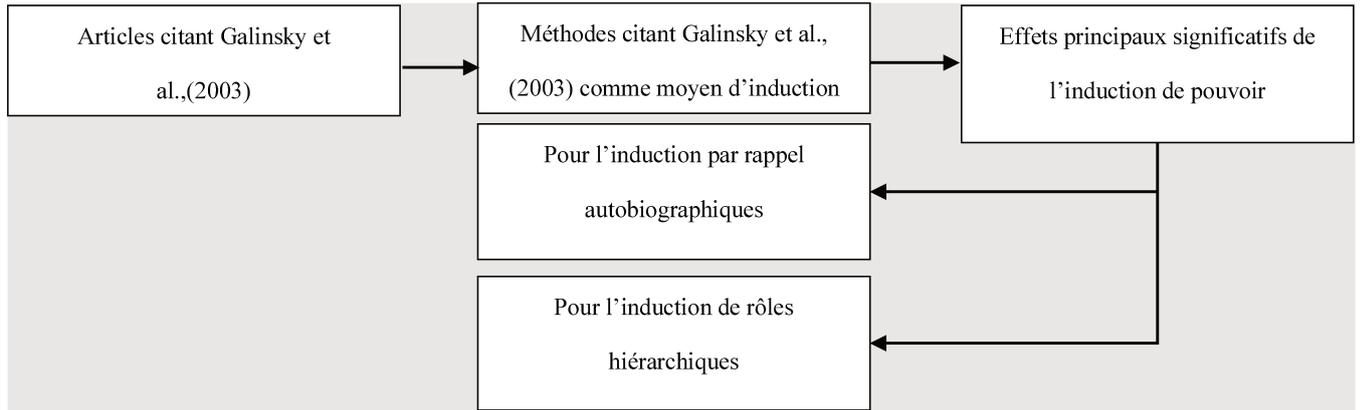


Figure 4 – Procédure de sélection des articles inclus dans les analyses de *p-curve* et les méta-analyses.

2.1.3 Résultats

Nous avons utilisé l'application *p-curve* v.4.6¹⁵ pour analyser l'échantillon d'études correspondants aux critères spécifiés. En suivant la méthodologie de Simonsohn, Simmons, et Nelson (2015), nous pourrions aboutir à la conclusion que la littérature fournit des données probantes attestant d'un effet direct d'une induction de pouvoir si au moins l'une des deux *p-curves* parmi la demi *p-curve* (ne reprenant que les *p*-valeurs $<.025$) et la *p-curve* entière (recensant toutes les *p*-valeurs $<.05$), est significativement étalée à droite ($\alpha = 5\%$). L'hypothèse est également validée si les deux *p-curve* sont significativement étalées à droite au seuil $\alpha = 10\%$.

Dans le but d'estimer le niveau de preuve attestant d'un effet direct des procédures d'induction de pouvoir (rappel autobiographique et attribution de rôle) dans la population générale d'une part et chez les étudiants d'autre part, nous avons réalisé 6 *p-curve*. La première (*p-curve* 1) intègre toutes les études suivant la règle de sélection, la seconde (*p-curve*) intègre toutes les études qui suivent la règle mais qui utilisent uniquement le rappel autobiographique comme mode d'induction. La troisième (*p-curve* 3) ne comprend que les études utilisant une

¹⁵ <https://www.p-curve.com/app4>

induction du pouvoir par attribution de rôle. La quatrième (*p-curve* 4) intègre les deux inductions, mais n'inclut que les études réalisées chez les étudiants. La cinquième (*p-curve* 5) recense les résultats d'un effet direct du pouvoir chez les étudiants suite à une induction par rappel autobiographique. La sixième *p-curve* (*p-curve* 6) suit le modèle précédent en recensant les résultats d'un effet direct du pouvoir chez les étudiants, mais cette fois suite à une induction par attribution de rôle. Après chaque *p-curve* nous avons conduit une méta-analyse spécifique. Pour conduire ces méta-analyses, il était nécessaire de répertorier deux indices : une taille d'échantillon et une taille d'effet (ici le r de Pearson) qui permet d'exprimer la relation linéaire entretenue entre deux variables. Les calculs ont été réalisés à partir de la version Jamovi (2019) du package R Metafor (Viechtbauer, 2010).

Les principaux paramètres des analyses de *p-curves* et des méta-analyses sont résumés dans le Tableau 2 - Résultats principaux pour les analyses de *p-curves* et les méta-analyses. Les résultats marqués d'un * ont un $p > .05$ et une description plus détaillée des résultats est fournie ci-dessous.

2.1 Induire du Pouvoir

	<i>p-curves</i>				Meta-analyses			
	N	Puissance Estimée	95% <i>IC</i> Bas	95% <i>IC</i> Haut	<i>r</i> Estimé	95% <i>IC</i> Bas	95% <i>IC</i> Haut	<i>I</i> ²
Résultats Globaux	94	56%	42%	68%	.335	.290	.379	42%
Induction par Rappel Autobiographique	72	48%	31%	64%	.325	.274	.377	81,28%
Induction par Attribution de Rôles Hiérarchique	22	74%	51%	88%	.366	.283	.449	69,7%
Etudiants	63	44%	27%	60%	.323	.284	.362	47,52%
Induction par Rappel Autobiographique auprès des étudiants	45	31%	15%	51%	.301	.264	.338	19,93%*
Induction par Attribution de Rôles Hiérarchique auprès des étudiants	18	68%	41%	86%	.358	.258	.458	74,61%

Tableau 2 - Résultats principaux pour les analyses de *p-curves* et les méta-analyses. Les résultats marqués d'un * ont un $p > .05$

Résultats Globaux (toutes les études)

P-curve 1

Dans un premier temps nous avons cherché à tester l'effet direct d'une induction de pouvoir (rappel autobiographique ou attribution de rôle hiérarchique). Parmi les 94 tests analysés, 7 ont un $p > .05$ et 87 ont un $p < .05$ dont 52 ont un $p < .025$ (voir Figure 5 p-curve des 94 tests accessibles, recensées par la base de données PsycINFO, qui citent Galinsky et al., (2003) dans leur méthode comme mode d'induction et qui testent l'hypothèse d'un effet direct du pouvoir. La ligne solide montre la distribution des p valeurs $< .05$. Elle montre par exemple que 17% des p-valeur significatives sont comprises entre .04 et .05, et que 45% des p-valeurs sont inférieures à .01. La valeur associée donne l'intervalle de confiance (IC) à 90% pour estimer la puissance moyenne des études représentées (puissance estimée 56%, 90% IC [42%, 68%]). La ligne pointillée montre la distribution prévue des valeurs de p s'il n'y avait vraiment aucun effet, et la ligne pointillée montre la distribution prévue des valeurs de p si l'effet existait et que les études existantes étaient réalisées avec une puissance de 33%.).

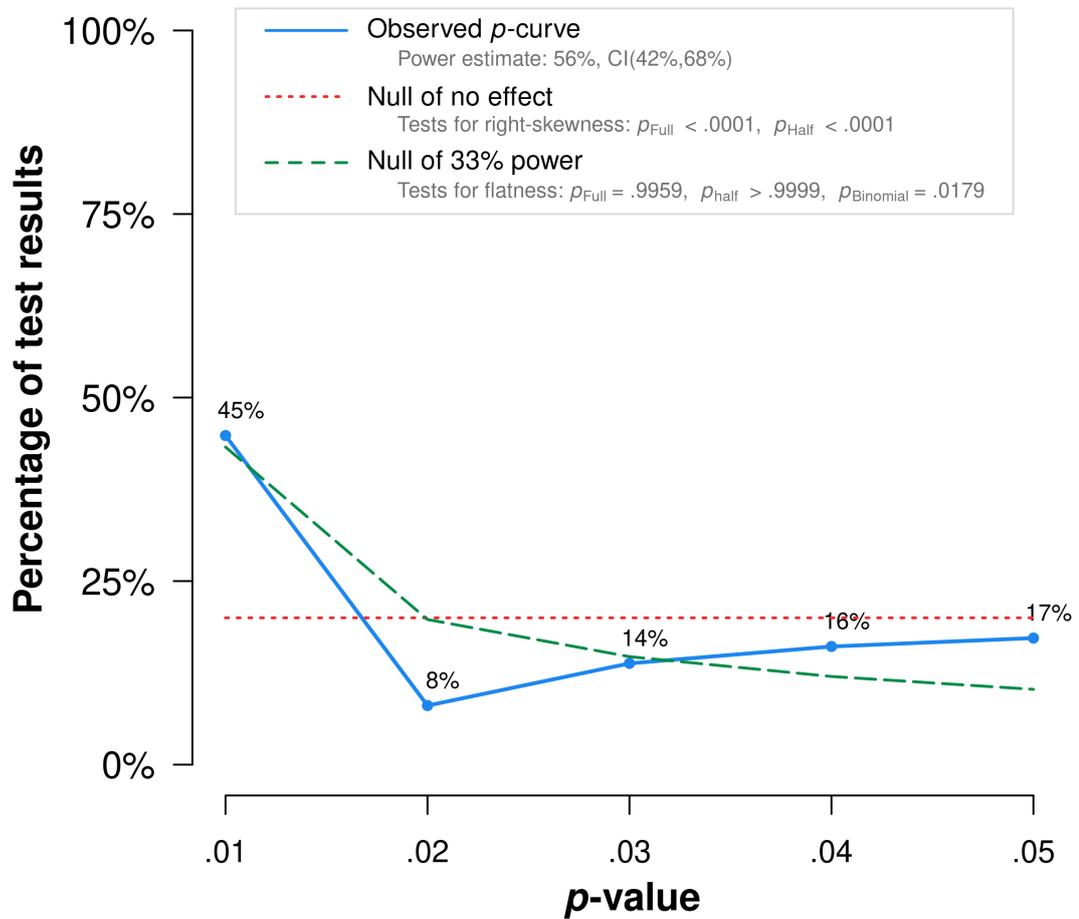


Figure 5 p-curve des 94 tests accessibles, recensées par la base de données PsycINFO, qui citent Galinsky et al., (2003) dans leur méthode comme mode d'induction et qui testent l'hypothèse d'un effet direct du pouvoir. La ligne solide montre la distribution des p valeurs < .05. Elle montre par exemple que 17% des p-valeur significatives sont comprises entre .04 et .05, et que 45% des p-valeurs sont inférieures à .01. La valeur associée donne l'intervalle de confiance (IC) à 90% pour estimer la puissance moyenne des études représentées (puissance estimée 56%, 90% IC [42%, 68%]). La ligne pointillée montre la distribution prévue des valeurs de p s'il n'y avait vraiment aucun effet, et la ligne pointillée montre la distribution prévue des valeurs de p si l'effet existait et que les études existantes étaient réalisées avec une puissance de 33%.

Ici, les deux distributions (*p-curve* entière et demi *p-curve*) sont étalées à droite ($p < .025 < .001$, $p < .05 < .001$) indiquant la présence de preuve.

Méta-analyse 1

Nous avons ensuite procédé à une méta-analyse des 94 études. Nous avons d'abord converti les indices statistiques observés en corrélations de Pearson. Ces corrélations ont ensuite été transformées en z de Fisher pour les analyses. Dans l'ensemble, l'effet était significatif, $M_r = .335$, $Z = 14,8$, $p < .001$ 95% IC [.290, .379], de sorte que l'induction de

pouvoir a un effet direct ($r = .33$). L'analyse d'hétérogénéité a révélé une grande variabilité entre les études $I^2 = 79,37\%$, $p < .001$, ce qui suggère une grande disparité de l'effet direct de la puissance selon les VDs utilisées (voir Figure 6 – Forest Plot (coefficients de corrélation transformés en Fisher r-to-z) pour toutes les inductions (N = 94).). Notons que ce niveau d'hétérogénéité n'est pas surprenant du fait que les études, même si elles utilisent une méthode similaire, étudient différentes conséquences du pouvoir et portent donc sur des mesures différentes (e.g., pouvoir sur la performance, la créativité, le jugement social).

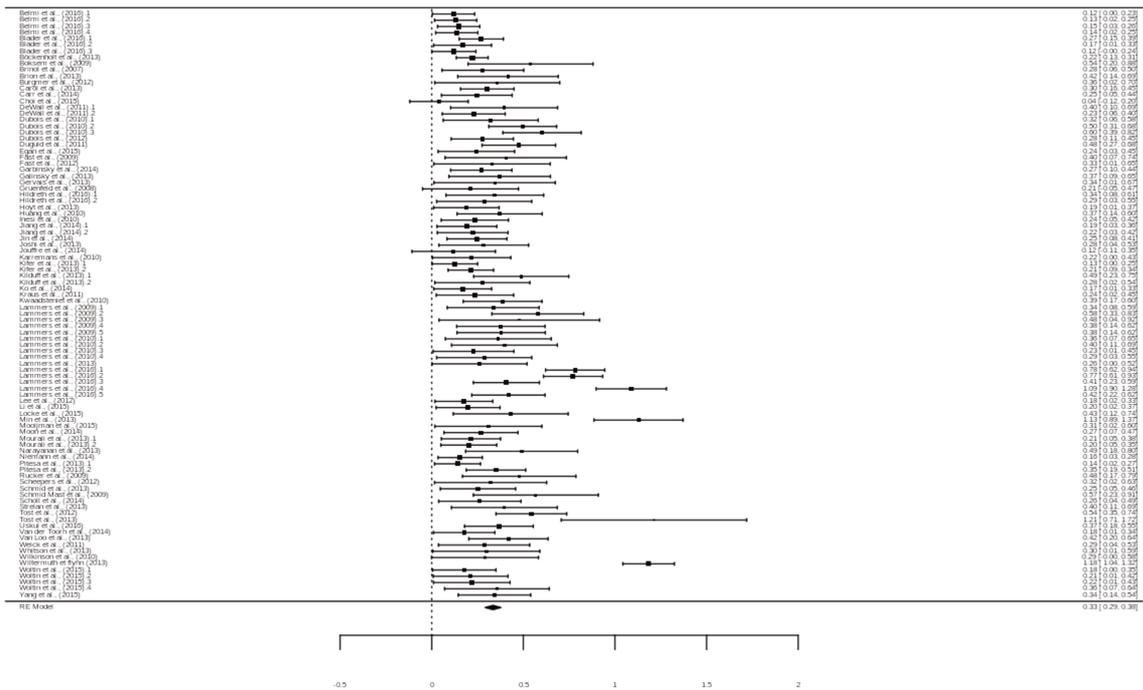


Figure 6 – Forest Plot (coefficients de corrélation transformés en Fisher r-to-z) pour toutes les inductions (N = 94).

Rappel Autobiographique

P-curve 2

Dans un second temps, nous voulions tester la quantité de preuve fournie par les p -valeurs sur l'effet direct de l'induction par rappel autobiographique. Sur les 453 articles, 72 tests d'hypothèse ont été recensés comme répondant à la règle de sélection et ayant utilisé la méthode de rappel autobiographique comme mode d'induction (<https://osf.io/wvn3p/>). Parmi ces 72 tests, 7 ont un $p > .05$ et 65 ont un $p < .05$ dont 36 ont un $p < .025$ (voir Figure 7 – p-

curve pour les inductions de rappel autobiographiques). Ici, les deux distributions (*p-curve* entière et demi *p-curve*) sont étalées à droite ($p_{<.025} < .001$, $p_{<.05} < .001$) indiquant la présence de preuves en faveur de l'existence de l'effet plutôt que la présence de *p-hacking*.

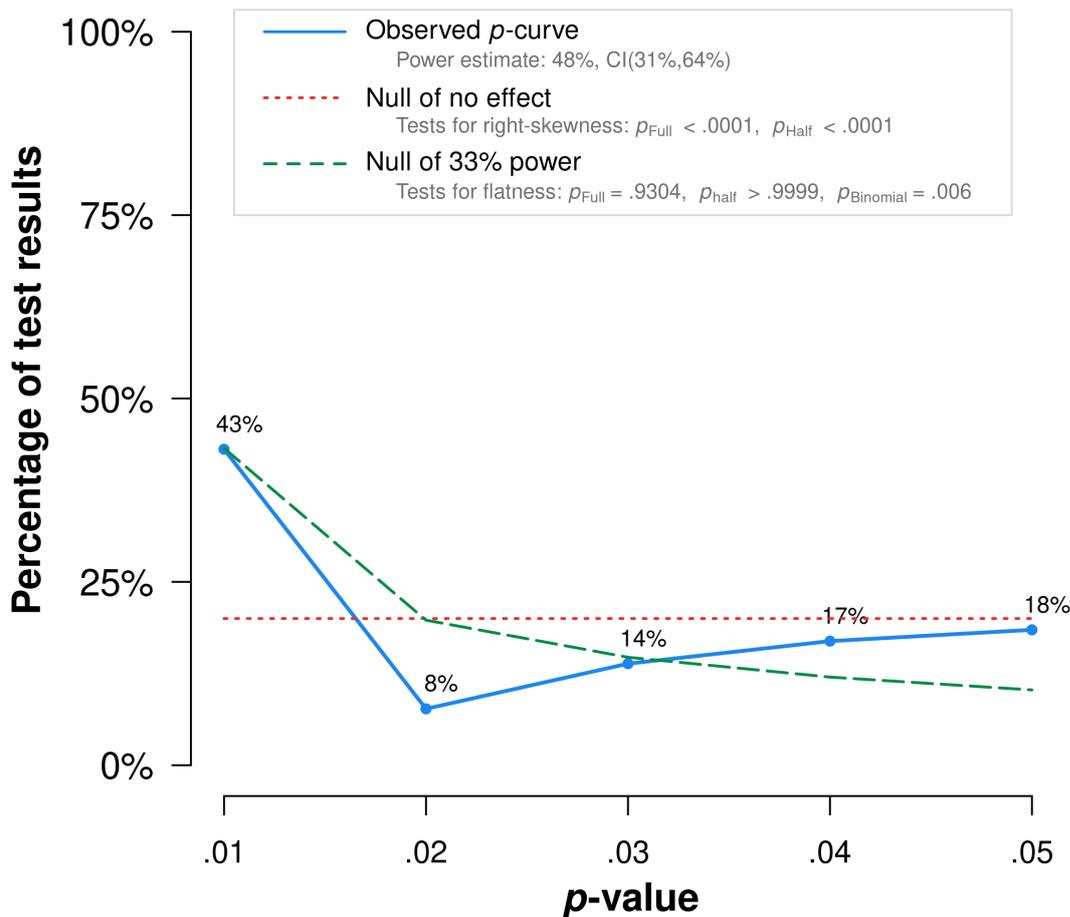


Figure 7 – *p-curve* pour les inductions de rappel autobiographiques

Méta-analyse 2

Nous avons procédé à une méta-analyse des 72 études. Comme pour la première méta-analyse, nous avons d'abord converti les indices statistiques observés en corrélations de Pearson pour qui ont ensuite été transformées en z de Fisher pour les analyses. Dans l'ensemble, l'effet était significatif, $M_r = .325$, $Z = 12,3$, $p < .001$ 95% IC [.274, .377], de sorte que le pouvoir a un effet direct ($r = .33$). L'analyse d'hétérogénéité a révélé une grande variabilité entre les études

$I^2 = 81,28\%$, $p < .001$, ce qui suggère une grande disparité de l'effet direct de la puissance selon les VDs considérées (voir Figure 8).

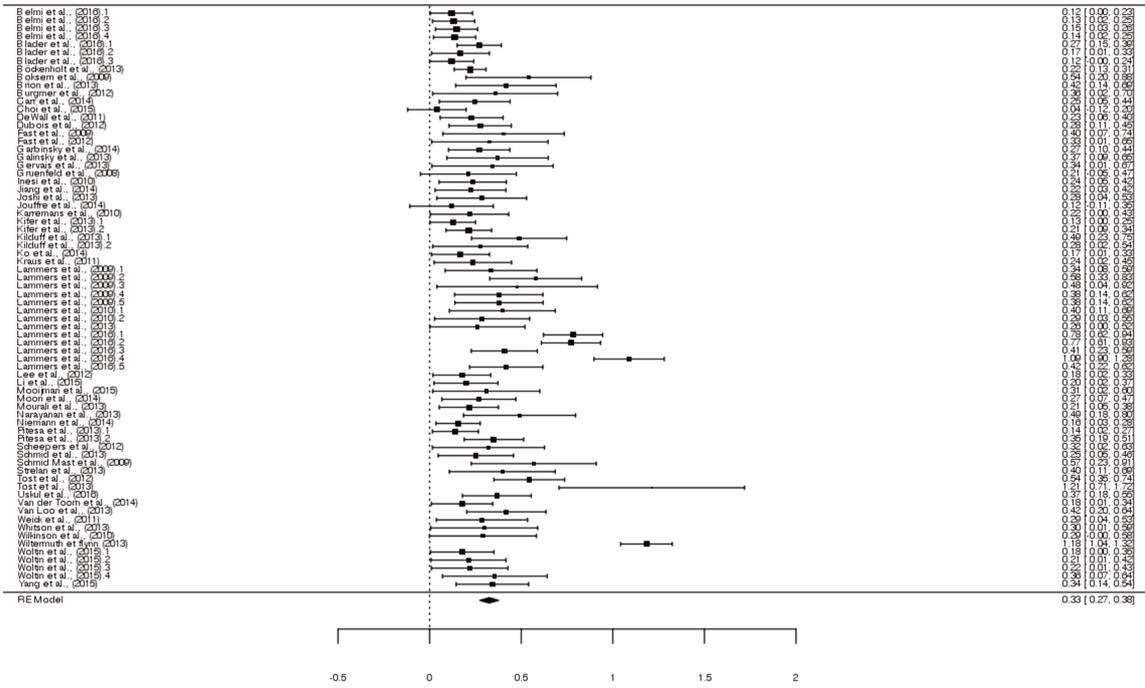


Figure 8 - Forest Plot (coefficient de corrélation transformés en Fisher r-to-z) pour les inductions par rappel autobiographique (N = 72)

2.1 Induire du Pouvoir

Attribution de rôles hiérarchique

P-curve 3

Dans un troisième temps, nous voulions observer si les données à notre disposition dans la littérature fournissaient un niveau de preuve suffisant pour conclure à un effet direct de l'induction de pouvoir par attribution de rôle. Sur les 453 articles citant Galinsky et al., (2003), 22 tests d'hypothèse ont été recensés comme répondant à la règle de sélection et ayant utilisé la méthode d'attribution de rôles hiérarchiques comme mode d'induction. Parmi ces 22 tests, 16 ont un $p < .025$ (voir Figure 9 - p-curve des 22 tests disponibles recensées par la base de données PsycINFO, qui citent Galinsky et al., (2003) dans leur méthode, qui utilisent l'attribution de rôles hiérarchiques comme mode d'induction et qui testent l'hypothèse d'un effet direct du pouvoir.). Ici, les deux distributions (*p-curve* entière et demi *p-curve*) sont étalées à droite ($p_{<.025} <.001$, $p_{<.05} <.001$) indiquant la présence de preuves en faveur de l'existence de l'effet.

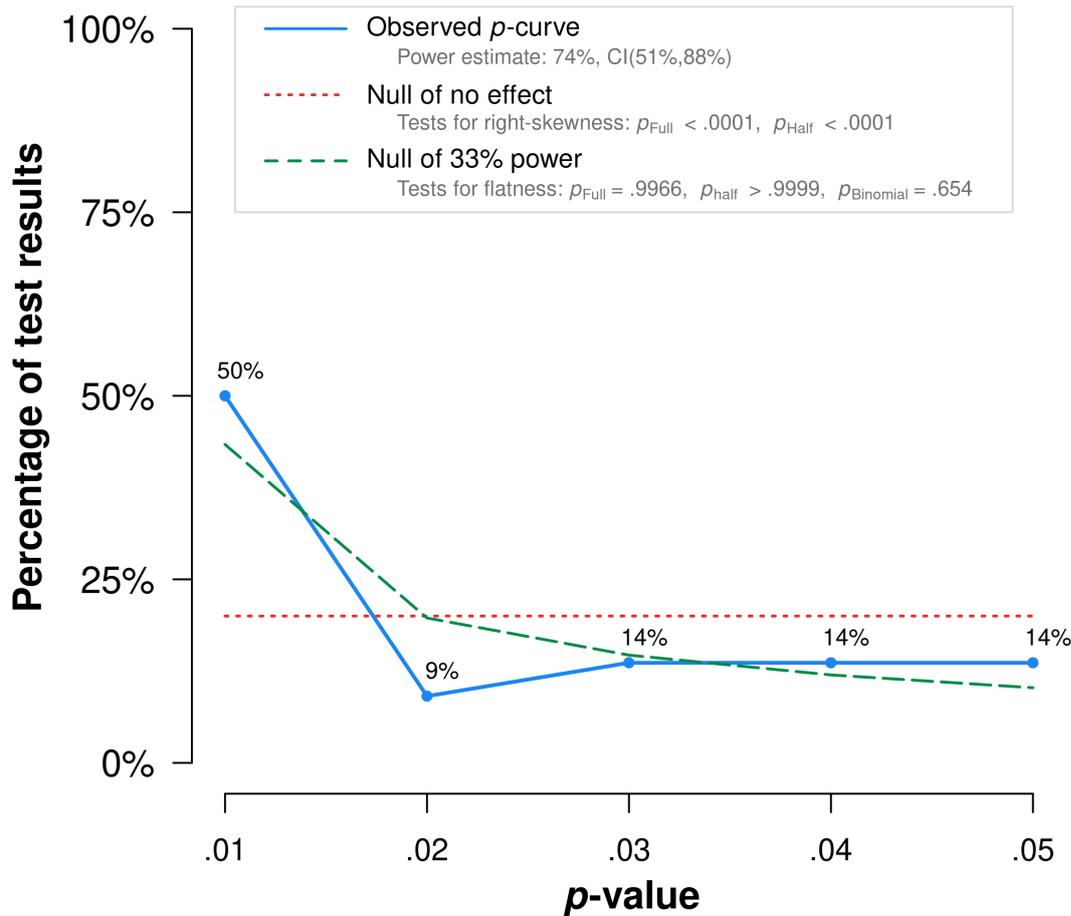


Figure 9 - *p*-curve des 22 tests disponibles recensées par la base de données PsycINFO, qui citent Galinsky et al., (2003) dans leur méthode, qui utilisent l'attribution de rôles hiérarchiques comme mode d'induction et qui testent l'hypothèse d'un effet direct du pouvoir.

Méta-analyse 3

En suivant la même procédure que précédemment, nous avons procédé à une méta-analyse des 22 études. L'effet global était significatif, $M_r = .366$, $Z = 6,83$, $p < .001$ 95% IC [.283, .449], indiquant un effet direct de l'induction de pouvoir ($r = .37$). Cependant, l'analyse d'hétérogénéité a révélé à nouveau une grande variabilité entre les études $I^2 = 69,71\%$, $p < .001$, mettant en évidence une grande disparité de l'effet direct de la puissance en fonction des études et des VDs présentes (voir Figure 10 - Forest Plot (coefficient de corrélation transformés en Fisher r-to-z) pour les inductions par attribution de rôle (N = 22)).

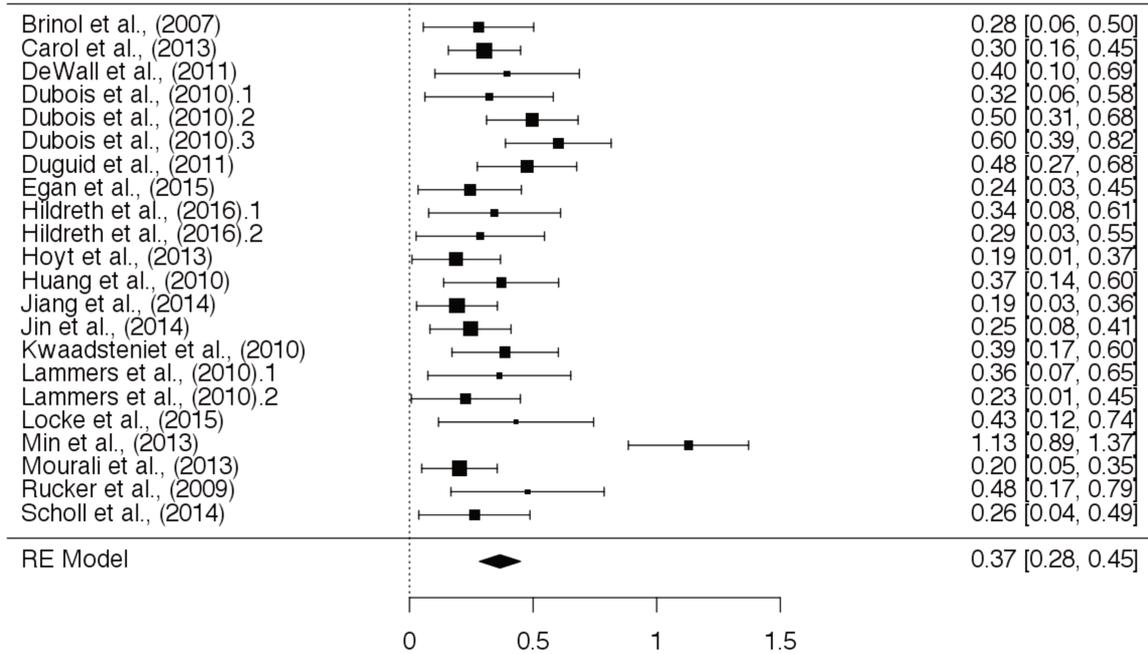


Figure 10 - Forest Plot (coefficient de corrélation transformés en Fisher r -to- z) pour les inductions par attribution de rôle ($N = 22$).

Inductions de pouvoir chez les étudiants

P-curve 4

Dans un quatrième temps, nous avons évalué l'effet direct des deux méthodes d'induction du pouvoir (rappel autobiographique et attribution d'un rôle hiérarchique) en nous centrant sur les études ayant des populations composées d'étudiants. Parmi les 453 de notre corpus de départ, 63 tests d'hypothèse ont été identifiés comme répondant à la règle de sélection et utilisant la méthode d'attribution de rôle hiérarchique ou la tâche de rappel autobiographique comme mode d'induction avec la population qui nous intéresse ici. Parmi ces 63 tests, 5 ont un $p > .05$; 58 ont un $p < .05$ dont 36 avec un $p < .025$ (voir Figure 11 - . p-curve des 63 tests disponibles recensées par la base de données PsycINFO, qui citent Galinsky et al., (2003) dans leur méthode, qui utilisent l'attribution de rôles hiérarchiques comme mode d'induction et qui testent l'hypothèse d'un effet direct du pouvoir). Ici, les deux distributions (*p-curve* entière et demi *p-curve*) sont étalées à droite ($p < .025 < .001$, $p < .05 < .001$) indiquant la présence de preuves en faveur de l'effet plutôt que de *p-hacking*.

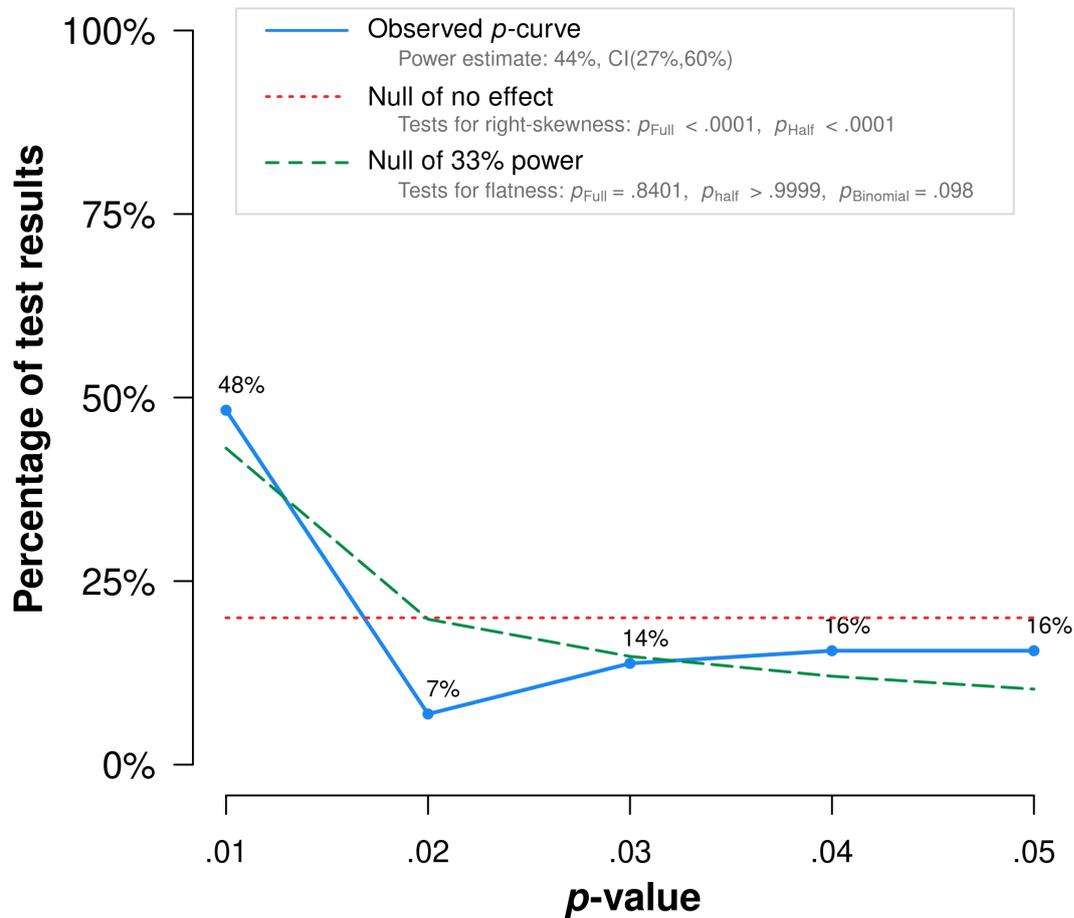


Figure 11 - . p-curve des 63 tests disponibles recensées par la base de données PsycINFO, qui citent Galinsky et al., (2003) dans leur méthode, qui utilisent l'attribution de rôles hiérarchiques comme mode d'induction et qui testent l'hypothèse d'un effet direct du pouvoir

Meta-analyse 4

Nous avons procédé à une méta-analyse des 63 études. Les résultats indiquent un effet significatif, $M_r = .323$, $Z = 16,3$, $p < .001$ 95% IC [.318, .444]. L'induction de pouvoir a un effet direct sur les mesures subséquentes ($r = .32$) chez les populations composées d'étudiants. Comme précédemment, l'analyse d'hétérogénéité a révélé une grande variabilité entre les études $I^2 = 47,52\%$, $p < .001$. (voir Figure 12 – Forest Plot (coefficient de corrélation transformés en Fisher r-to-z) pour les deux inductions de pouvoir sur une population étudiante (N = 63).)

2.1 Induire du Pouvoir

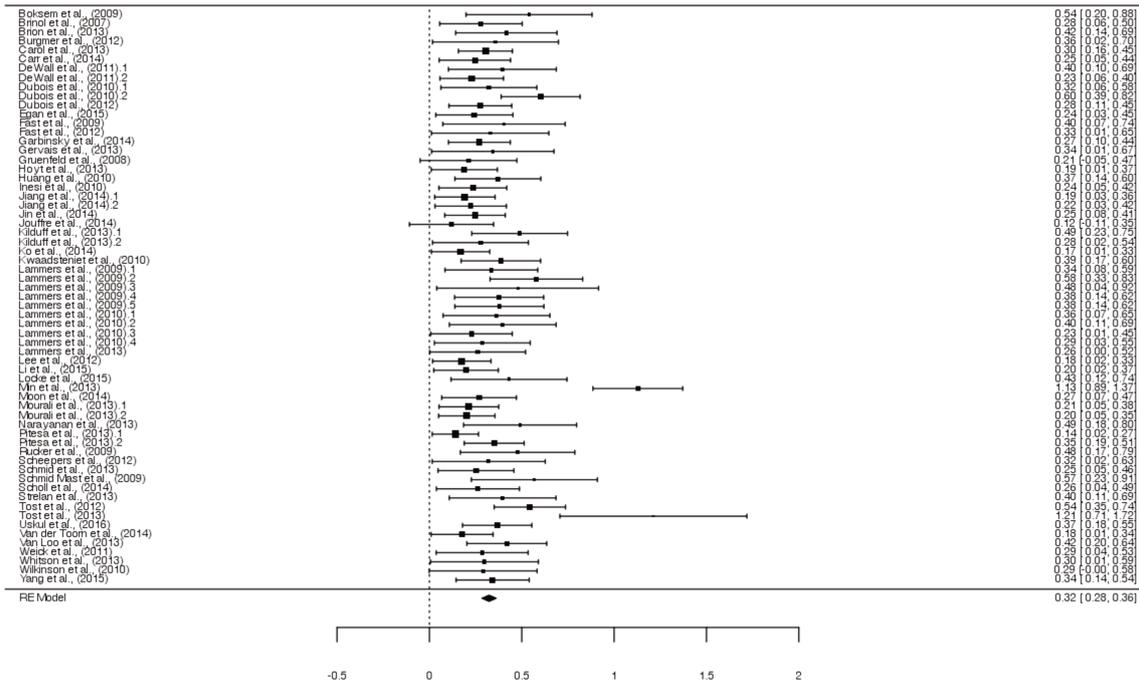


Figure 12 – Forest Plot (coefficient de corrélation transformés en Fisher r-to-z) pour les deux inductions de pouvoir sur une population étudiante ($N = 63$).

2.1.3.1 Induction par rappel autobiographique chez les étudiants

P-curve 5

Dans cette cinquième analyse de *p-curve*, nous avons voulu estimer spécifiquement l'existence d'un effet direct de l'induction de pouvoir par rappel autobiographique chez les étudiants, généralement peu amenés à exercer du pouvoir au quotidien que d'autres populations. Sur les 453 articles citant Galinsky et al., (2003), 45 tests d'hypothèses ont été recensés comme répondant à la règle de sélection et ayant utilisé la méthode de rappel autobiographique comme mode d'induction avec des étudiants comme population. Parmi ces 45 tests, 40 ont un $p < .05$ dont 22 ont un $p < .025$ (voir Figure 13), 5 tests additionnels n'ont pas été inclus dans la *p-curve* ($p > .05$). Ici, les deux distributions (*p-curve* entière et demi *p-curve*) sont étalées à droite ($p < .025 < .001$, $p < .05 < .001$) permettant de conclure à la présence de preuves en faveur de l'existence réelle de l'effet.

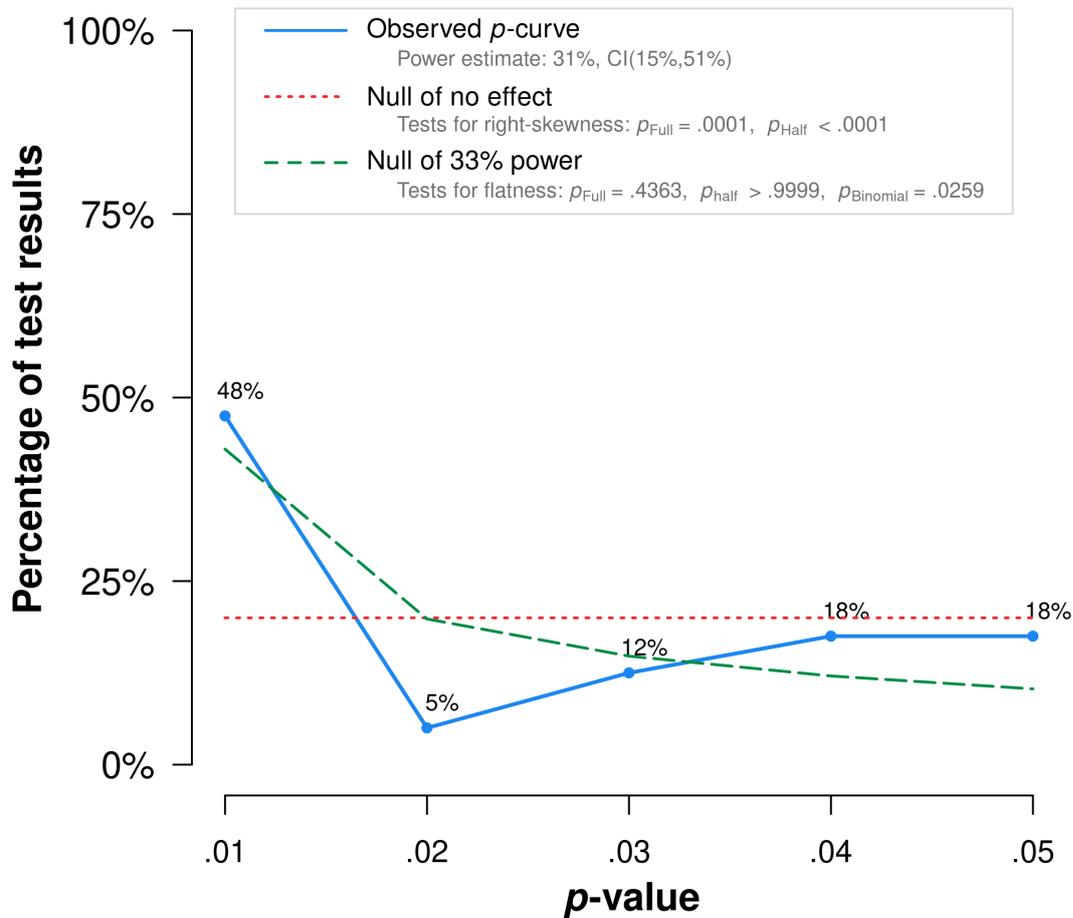


Figure 13 - P-curve des 46 tests disponibles recensées par la base de données PsycINFO, qui citent Galinsky et al., (2003) dans leur méthode, qui utilisent l'induction par rappel autobiographique comme mode d'induction chez les étudiants et qui testent l'hypothèse d'un effet direct du pouvoir.

Méta-analyse 5

Nous avons procédé à une méta-analyse sur les 45 études selon la même procédure que précédemment. L'effet obtenu était significatif, $M_r = .301$, $Z = 15,8$, $p < .001$ 95% IC [.264, .338], indiquant que l'induction par rappel autobiographique chez les étudiants a un effet direct ($r = .30$). Contrairement aux précédentes méta-analyses, l'analyse d'hétérogénéité n'est pas significative, $I^2 = 19,93\%$, $p = .07$, indiquant sans doute une moins grande variabilité dans les mesures utilisées (voir Figure 14).

2.1 Induire du Pouvoir

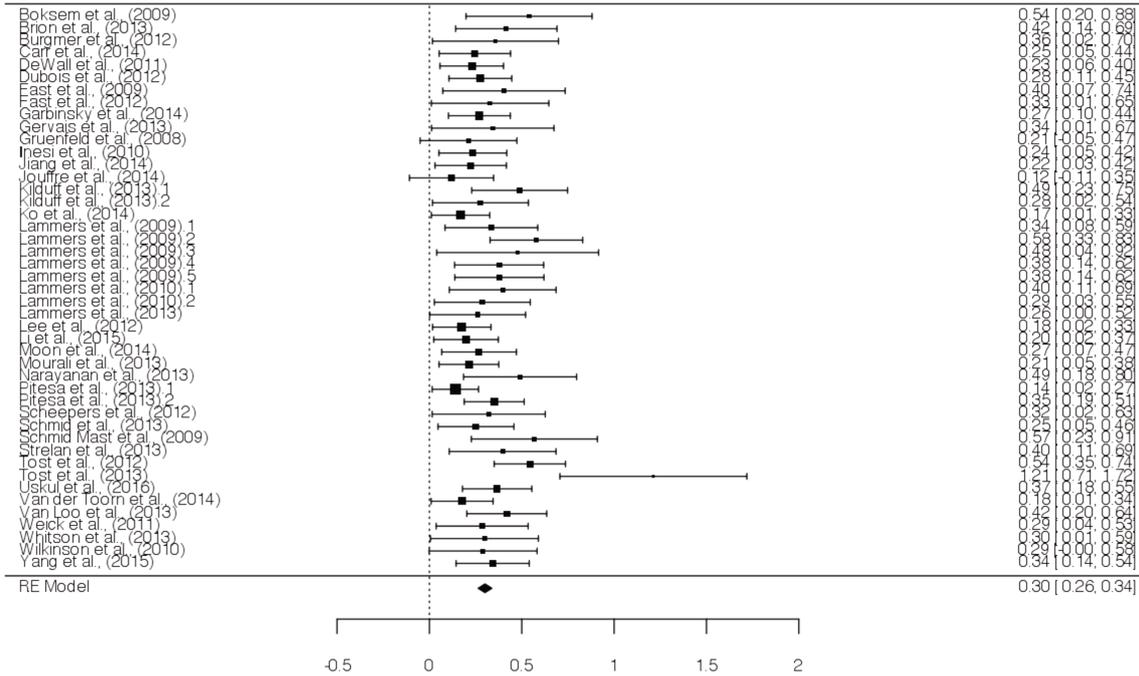


Figure 14 – Forest plot (coefficient de corrélation transformés en Fisher r -to- z) pour l'induction par rappel autobiographique chez les étudiants ($N = 45$).

Induction par Attribution de rôles hiérarchique chez les étudiants

P-curve 6

Pour cette analyse, nous avons sélectionné les études qui permettaient d'observer l'existence d'un effet direct de l'attribution de rôle chez les étudiants. Sur les 453 articles citant Galinsky et al., (2003), 18 tests d'hypothèses ont été recensés comme répondant à la règle de sélection et ayant utilisé la méthode d'attribution de rôles hiérarchiques comme mode d'induction sur une population composée d'étudiants. Parmi ces 18 tests, 14 ont un $p < .025$

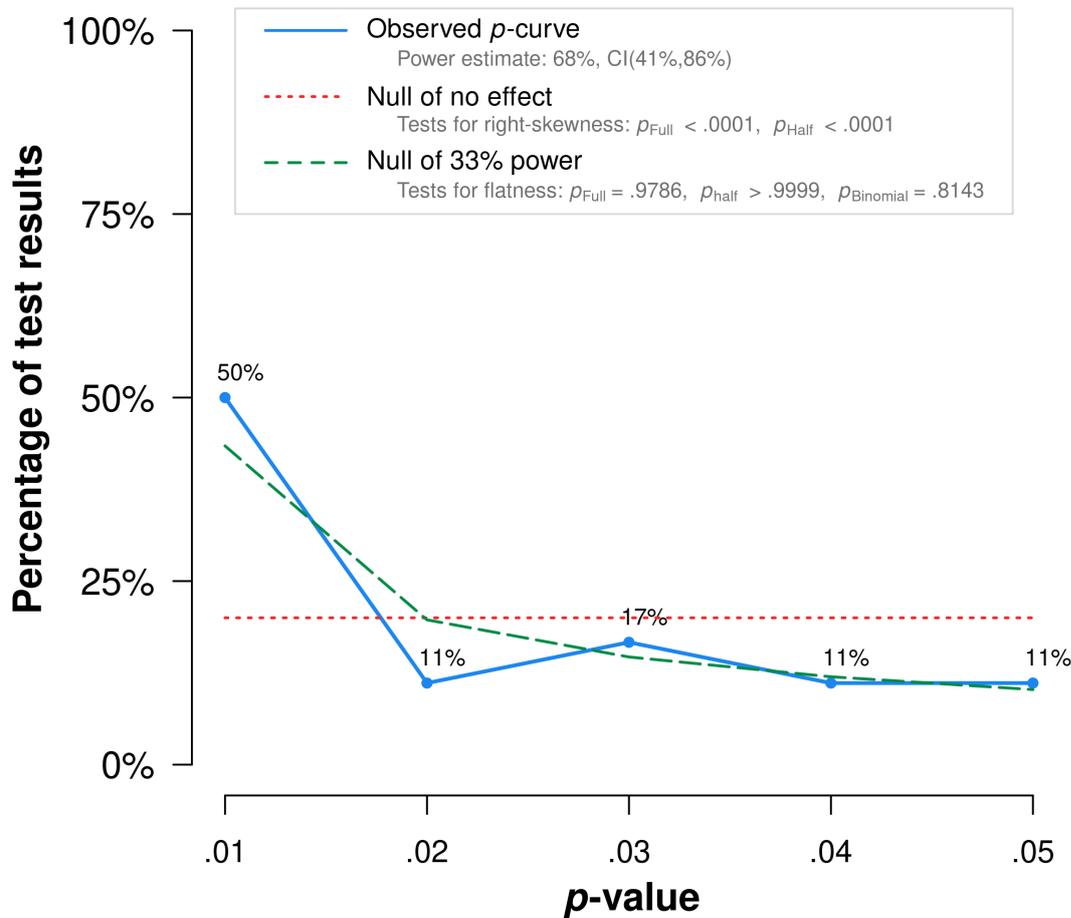


Figure 15 - p -curve des 18 tests disponibles recensées par la base de données PsycINFO, qui citent Galinsky et al., (2003) dans leur méthode, qui utilisent l'attribution de rôles hiérarchique chez les étudiants et qui testent l'hypothèse d'un effet direct du pouvoir.

Ici encore, les deux distributions (p -curve entière et demi p -curve) sont étalées à droite ($p_{<.025} < .001$, $p_{<.05} < .001$), ce qui permet de rejeter l'idée que les résultats sont attribuables à du p -hacking.

Méta-analyse 6

Nous avons procédé à une dernière méta-analyse sur les 18 études identifiées. Dans l'ensemble, l'effet du pouvoir lié à l'induction par attribution de rôles hiérarchiques chez les étudiants était significatif, $M_r = .358$, $Z = 7,04$, $p < .001$ 95% IC [.258, .458] avec un effet direct du pouvoir. De nouveau, l'analyse d'hétérogénéité a révélé une grande variabilité entre les

études $I^2 = 74,61\%$, $p < .001$, suggérant une grande disparité de l'effet direct du pouvoir selon les VDs (voir Figure 16).

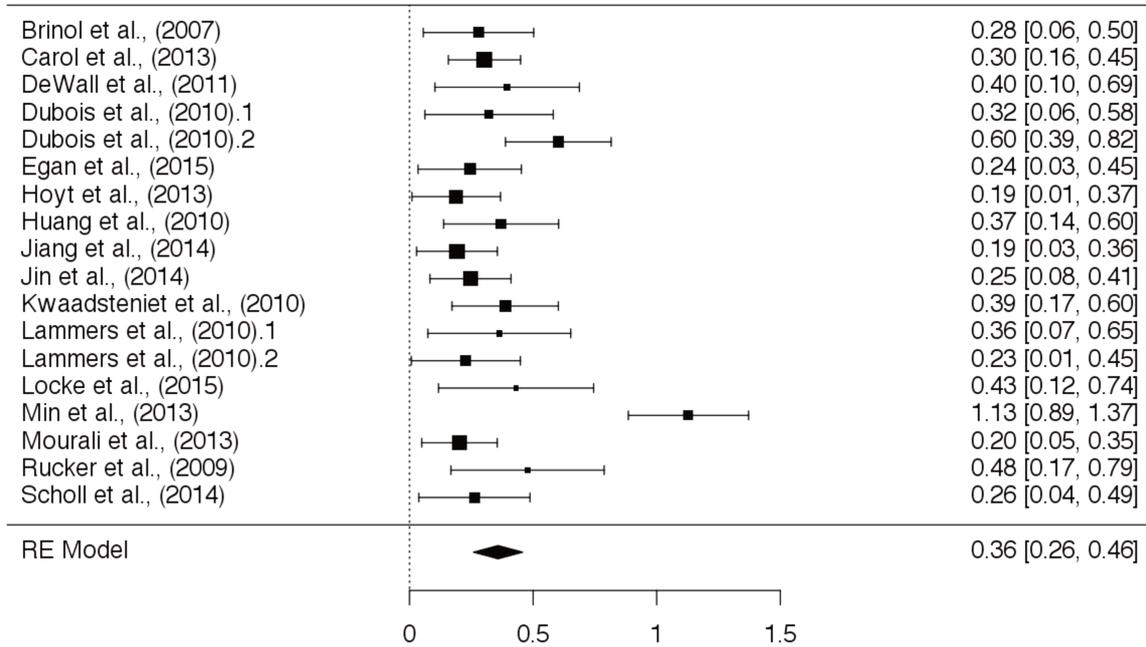


Figure 16 – Forest Plot de l'induction par attribution de rôles sur une population étudiante ($N = 18$).

2.1.4 Discussion

Des études récentes ont pointé certaines difficultés à répliquer des effets pourtant communément considérés comme vrais en psychologie (Aarts et al., 2015). Dans cette perspective, dans le cadre de la mise en place d'un programme de recherches sur le pouvoir, il nous semblait important de déterminer deux choses : (1) dans quelle mesure les effets rapportés suite à une induction de pouvoir sont le résultat d'un effet réel ou d'un biais de publication et (2), pour chacun de ces effets, déterminer sa taille.

Bien que l'induction de pouvoir par rappel autobiographique ou attribution de rôle soit une pratique courante, à notre connaissance aucune analyse de *p-curve* n'avait été effectuée jusqu'à présent pour établir l'existence du point de vue du *p-hacking*. En l'absence de telles données, nous avons donc effectué une série d'analyses de *p-curves*, associées à des méta-analyses spécifiques dans le but d'estimer les tailles d'effets des procédures et échantillons

considérés. Les résultats de ces analyses (cf. Tableau 2 - Résultats principaux pour les analyses de *p*-curves et les méta-analyses. Les résultats marqués d'un * ont un $p > .05$) nous amènent à conclure qu'il existe un niveau de preuve suffisant pour établir l'existence d'un effet direct moyen des deux méthodes d'induction de puissance sur les mesures ultérieures, tant dans la population générale que chez les étudiants.

Plus spécifiquement, les analyses de *p*-curves indiquent que l'induction de pouvoir par attribution de rôle est plus puissante (puissance estimée de 74%) que le rappel autobiographique (puissance estimée de 48%). Cependant, l'induction de pouvoir par rappel autobiographique fournit un niveau de preuve suffisant pour légitimer son utilisation dans le but de manipuler le pouvoir, ce, même parmi les populations étudiantes, qui sont moins susceptibles que d'autres d'exercer du pouvoir régulièrement ou quotidiennement. Les résultats des méta-analyses que nous avons entreprises permettent d'estimer que ces inductions de pouvoir situationnelles ont un effet modéré ($r = .33$). Cette information pourrait être utile aux chercheurs lorsqu'ils doivent estimer la taille de l'échantillon nécessaire pour observer un effet du pouvoir basé sur un rappel autobiographique ($r = .33$) ou une attribution de rôle ($r = .37$), et compte tenu du type de population testée (e.g., pour les étudiants, $r_{\text{Rappel Autobiographique}} = .26$; $r_{\text{Induction de Rôles}} = .37$).

Cependant, bien que l'attribution de rôle semble être une méthode d'induction plus puissante et plus à même de faire sortir un effet que le rappel autobiographique, il convient de garder à l'esprit que pour certains types de tâches, le fait d'occuper un rôle octroyant du pouvoir peut présenter des effets confondus (en termes de charge cognitive et de pression normative notamment ; Galinsky et al., 2003, voir page 32). Il semblerait donc pertinent de conduire plusieurs études pour un même test d'hypothèse, en faisant varier les modes d'induction pour assurer de la mise en évidence de l'effet.

Ces résultats sont également à considérer au regard de publications récentes comme celle de Lammers et al., (2017). Ces auteurs mettent en évidence un effet modérateur de la

facilité de rappel sur l'efficacité de l'induction. En d'autres termes, les participants ayant le plus de difficulté à rappeler un épisode où ils détenaient du pouvoir sont ceux pour qui l'induction de pouvoir a le moins d'effet. Aussi, bien que nos résultats indiquent un niveau de preuve suffisant de l'induction par rappel autobiographique, une mesure complémentaire de facilité de rappel permettrait de contrôler d'éventuels effets parasites, et ceci notamment quand la population étudiée est composée d'étudiants, chez qui l'induction se révèle moins puissante (cf. *p-curve* et meta N°4, page 76)

Bien sûr, comme d'autres outils statistiques (*e.g.*, *Z-curve*¹⁶; Brunner & Schimmack, 2020) l'analyse de *p-curve* n'est pas dénuée de limites. Il faut notamment garder à l'esprit qu'une *p-curve* ne répond qu'à ce pour quoi elle a été mise au point : estimer le biais de publication et la quantité de preuves issues d'un ensemble spécifique d'études (et non pas estimer la taille moyenne de l'effet de toutes les études qui pourraient être menées sur le sujet étudié). En d'autres termes, les résultats de l'analyse de *p-curve* ne nous renseignent que sur les études incluses dans le corpus.

Notons que, dans la mesure où notre principal objectif était d'évaluer la quantité de preuve issue de différentes méthodes d'induction de pouvoir, nous avons été confrontés à des effets hétérogènes (du fait notamment de la prise en compte de mesures très différentes selon les études). Même si la question de l'hétérogénéité n'a pas été posée dans les recherches précédentes utilisant les *p-curves* (Simmons & Simonsohn, 2017), certains travaux suggèrent une tendance de l'analyse de *p-curve* à surestimer légèrement la puissance d'un effet lorsque les tailles d'effet entre les études sont hétérogènes (Brunner & Schimmack, 2017; Simmons et al., 2018). Ainsi, même si nos résultats concernant la puissance pourraient être légèrement

¹⁶ Voir les blogs d'Uri Simonsohn et d'Ulrich Schimmacks (respectivement <http://datacolada.org/> et www.replicationindex.com) pour plus d'informations sur les avantages et les inconvénients de chaque méthode.

surestimés, on peut cependant affirmer que la puissance estimée resterait acceptable, en particulier pour l'induction par attribution des rôles.

2.1.4.1 Conclusion

En conclusion, que nous apprennent ces analyses sur les méthodes classiques d'induction de pouvoir ? Les résultats de la présente série d'analyses fournissent des preuves convaincantes concernant le fait que les manipulations utilisées pour induire du pouvoir chez les participants produisent un effet sur diverses mesures subséquentes. L'attribution de rôles hiérarchique (bien que plus coûteuse à mettre en œuvre) apparaît comme étant un mode d'induction plus puissant et plus efficace que le rappel autobiographique. Toutefois, l'induction par rappel autobiographique présente certains avantages, notamment un coût de mise en œuvre plus faible et une charge cognitive équivalente dans toutes les conditions. Nous recommandons donc de varier l'utilisation des deux méthodes pour tester les effets de l'induction de pouvoir. Par exemple, après une première étude avec induction par attribution de rôle, après avoir effectué le calcul de puissance adapté, un chercheur pourrait reproduire l'étude avec une induction par rappel autobiographique, en contrôlant la facilité de rappel et en adaptant la taille de l'échantillon à cette nouvelle induction. De cette façon, le chercheur maximiserait les chances d'identifier l'effet de l'induction de pouvoir sur les mesures ultérieures.

2.2 Premier ensemble de recherches sur l'étude de l'effet médiateur de l'activation du Soi actif consécutive à une induction de pouvoir sur la persistance à une tâche

Les analyses précédentes nous ont fourni des éléments rassurants concernant l'utilisation des deux méthodes d'induction décrites plus haut. Ces deux procédures semblent induire chez les participants une sensation de pouvoir (ou d'absence de pouvoir), un sentiment de contrôle asymétrique des ressources. En rapport avec notre hypothèse, on peut maintenant se demander ce que le pouvoir, ou cette sensation de détenir du pouvoir, va venir activer dans le Soi. On sait que ces deux inductions de pouvoir donnent des résultats et qu'elles exercent un effet direct sur diverses dimensions, telles que la persistance par exemple (Guinote, 2007b, 2017). Si l'objectif de ce travail de thèse est d'observer le rôle de l'activation de concepts de soi sur les conséquences d'une induction de pouvoir social, on ne sait pas exactement ce qu'une induction de pouvoir va activer dans le Soi. Or, pour être à même de mesurer l'activation des concepts de soi en mémoire de travail, il faut dans un premier temps identifier les concepts de Soi susceptibles d'être activés suite à une induction de pouvoir. Cette première étude, visant à déterminer les concepts de soi pouvant être activés consécutivement à une induction de pouvoir, s'inscrit donc comme un préalable au test de l'hypothèse de l'effet médiateur du soi actif sur les conséquences d'une induction de pouvoir social.

2.2.1 Étude 1

Dans cette étude, nous nous sommes intéressés aux représentations que les individus avaient du pouvoir. Nous voulions savoir dans quelle mesure les individus associaient certains traits, mots ou adjectifs à des individus détenant du pouvoir (e.g., a-t-on des représentations de personnes de pouvoir comme étant plus généreux ? Plus égoïstes ? Plus performants ? Plus empathiques ?). Aussi, afin d'être plus à même d'étudier l'activation des concepts de soi liés au pouvoir, nous devions d'abord avoir une idée des concepts de soi susceptibles d'être activés dans le cadre de l'exercice du pouvoir-social. L'objectif de cette recherche était donc d'étudier

dans quelle mesure certains effets connus du pouvoir (sur les comportements, les cognitions, les émotions, etc.) étaient spontanément associés au pouvoir pour les participants. En d'autres termes, quelles qualités, quels traits, quels adjectifs viennent à l'esprit des participants lorsqu'on leur demande de penser à un individu détenant du pouvoir ?

Pour répondre à cette question 70 participants ont été recrutés via les réseaux sociaux (12 Hommes, 49 Femmes, 8 Autres ; $M_{\text{âge}} = 24,5$ $E.T = 6,73$) pour participer à une enquête en ligne.

Les participants devaient indiquer dans quelle mesure les traits proposés décrivaient quelqu'un détenant du pouvoir. Pour ce faire, 6 matrices de réponses comportant chacune 5 à 6 attributs (32 mots au total, issus d'une revue de la littérature sur les principaux effets du pouvoir, Galinsky et al., 2015 ; e.g., *persuasif* ; *influençable* ; *moral* ; *normatif* ; *individualiste* ; la liste complète est disponible en annexe, voir page 196) étaient présentées aux participants. L'ordre des blocs ainsi que l'ordre des traits au sein de chaque bloc étaient randomisés. Pour chaque trait, les participants répondaient sur une échelle de Likert en 7 points (*1. Pas du tout d'accord* – *7. Tout à fait d'accord*).

Pour terminer, on demandait aux participants d'indiquer leur langue maternelle, leur âge, et le genre auquel ils s'identifiaient (Homme, Femme, autres). Les participants étaient ensuite remerciés pour leur participation. Une adresse mail leur était communiquée pour leur permettre de poser leurs questions éventuelles.

Résultats

L'analyse en composantes principales (avec rotation Varimax) des réponses des participants fait ressortir une structure en deux facteurs. Une première catégorie renvoie à l'exercice du pouvoir perçu comme « Dominant » (18 items, liés positivement (+) ou négativement (-) entre eux : .eg., *Éthique* (-) ; *Moral* (-) ; *Individualiste* (+) ; *Dominant* (+) ;

2.2 Premier ensemble de recherches (Études 1 et 2)

Egocentrique (+) ; Empathique (-), expliquant 27% de la variance avec un coefficient de facteur de 7,40). Une seconde catégorie correspond au pouvoir comme « Dirigeant » (13 items, *e.g.*, *Performant (+) ; Créatif (+) ; Conformiste (-) ; Persuasif (+) ; Intelligent (+)*, expliquant 14,5% de la variance avec un coefficient de facteur de 3.92, Tableau 3 - Analyse en composantes principales des mots en lien avec la détention de pouvoir.).

Composantes Intégrées

	Composantes		Unicité
	1	2	
HYPOCRITE	0.834		0.301
EGOISTE	0.776		0.397
EGOCENTRIQUE	0.745		0.440
COMPETITEUR	0.719		0.439
AGIT DANS L INTERET DU GROUPE	-0.716		0.463
INDIVIDUALISTE	0.706		0.483
DISCRIMINE	0.703		0.472
SE MET A LA PLACE DE	-0.688		0.522
CORROMPU	0.685		0.529
ETHIQUE	-0.680		0.532
EMPATHIQUE	-0.651		0.575
HOSTILE	0.523		0.660
MORAL	-0.517		0.733
DOMINANT	0.512	0.452	0.534
IMPULSIF	0.335		0.881
PERSUASIF		0.788	0.368
INTELLIGENT		0.690	0.524
ASSURÉ	0.461	0.620	0.404
PERFORMANT		0.615	0.562
AUTONOME_SCORE		0.557	0.678
CONFIANCE EN LUI		0.556	0.610
INDEPENDANT		0.503	0.730
CONFORMISTE	0.401	-0.476	0.613
DESHINIBE		0.405	0.821
NORMATIF		-0.377	0.834
CREATIF		0.346	0.792
INFLUENCABLE	0.323	-0.328	0.788

Note. Utilisation de Rotation 'varimax'

Tableau 3 - Analyse en composantes principales des mots en lien avec la détention de pouvoir.

L'analyse factorielle confirmatoire confirme ce regroupement en deux catégories Dominant et Leader, $\chi^2(319) = 748, p < .001$. Toutefois l'item « influençable » disparaît de la

catégorie Dominant ($p < .05$; voir le Tableau 4 - AFC des items liés au pouvoir regroupés en deux catégories « Dominant » et « Leader » pour plus de détails).

Facteurs intégrés		Intervalle de confiance 95%					
Facteur	Indicateur	Estimation	ES	Bas	Haut	Z	p
Dominant	ETHIQUE	-0.680	0.125	-0.9261	-0.43433	-5.42	< .001
	INFLUENCABLE	0.347	0.185	-0.0164	0.70977	1.87	0.061
	MORAL	-0.524	0.134	-0.7873	-0.26041	-3.90	< .001
	INDIVIDUALISTE	1.051	0.169	0.7195	1.38221	6.22	< .001
	ASSURÉ	0.404	0.122	0.1646	0.64371	3.31	< .001
	DOMINANT	0.397	0.120	0.1615	0.63328	3.30	< .001
	EGOCENTRIQUE	1.182	0.162	0.8642	1.50061	7.28	< .001
	EMPATHIQUE	-0.672	0.163	-0.9915	-0.35255	-4.12	< .001
	EGOISTE	1.202	0.163	0.8825	1.52130	7.37	< .001
	SE MET A LA PLACE DE	-0.701	0.163	-1.0214	-0.38090	-4.29	< .001
	HOSTILE	0.819	0.168	0.4891	1.14935	4.86	< .001
	AGIT DANS L INTERET DU GROUPE	-0.890	0.153	-1.1908	-0.58961	-5.80	< .001
	CORROMPU	0.941	0.154	0.6398	1.24303	6.12	< .001
	COMPETITEUR	0.937	0.152	0.6380	1.23542	6.15	< .001
	IMPULSIF	0.446	0.158	0.1361	0.75497	2.82	0.005
	HYPOCRITE	1.285	0.155	0.9807	1.58985	8.27	< .001
CONFORMISTE	0.527	0.155	0.2232	0.83116	3.40	< .001	
DISCRIMINE	1.145	0.172	0.8072	1.48267	6.64	< .001	
Dirigeant	INFLUENCABLE	-0.407	0.207	-0.8135	-0.00108	-1.97	0.049
	NORMATIF	-0.505	0.202	-0.9003	-0.10991	-2.51	0.012
	ASSURÉ	0.594	0.147	0.3064	0.88069	4.05	< .001
	CONFIANCE EN LUI	0.537	0.185	0.1748	0.89888	2.91	0.004
	DOMINANT	0.439	0.137	0.1702	0.70816	3.20	0.001
	PERFORMANT	0.674	0.159	0.3616	0.98633	4.23	< .001
	CREATIF	0.399	0.182	0.0426	0.75462	2.19	0.028
	CONFORMISTE	-0.548	0.167	-0.8759	-0.21977	-3.27	0.001
	DESHINIBE	0.426	0.158	0.1175	0.73533	2.71	0.007
	AUTONOME	0.662	0.187	0.2956	1.02738	3.54	< .001
	INDEPENDANT	0.653	0.204	0.2536	1.05215	3.21	0.001
	INTELLIGENT	0.738	0.137	0.4694	1.00582	5.39	< .001
PERSUASIF	0.657	0.122	0.4182	0.89586	5.39	< .001	

Tableau 4 - AFC des items liés au pouvoir regroupés en deux catégories « Dominant » et « Leader »

Discussion

Afin d'identifier les concepts susceptibles d'être activés suite à une induction de pouvoir, nous-nous sommes intéressés aux représentations associées au pouvoir en mémoire. Il ressort de nos analyses que les représentations que les individus ont du pouvoir se distinguent globalement en deux sous-dimensions spécifiques : une première sous-dimension qu'on peut qualifier « d'exercice dominant du pouvoir », associée à des mots comme peu éthique,

hypocrite, centré sur lui, individualiste ; et une seconde sous-dimension qu'on peut qualifier « d'exercice du pouvoir comme leadership » avec des mots comme performant, intelligent, persuasif, assuré. On note également une différence de valence entre les deux sous-dimensions avec un pouvoir dominant perçu plus négativement qu'un mode d'exercice du pouvoir comme leadership.

Ces résultats semblent aller dans le sens de la littérature avec deux dimensions valencées différemment. En effet, la présence de ces deux dimensions n'est pas sans rappeler les modes d'expression du pouvoir (*Harsh* et *Soft power*) décrits par Fiske et Berdahl (2007). Dans leurs travaux, les auteures parlent d'un pouvoir dur (*Harsh Power*) comme un mode d'expression du pouvoir basé sur la contrainte, la violence et d'un pouvoir doux (*Soft power*) basé sur la récompense, le respect, la reconnaissance. On peut ici faire un parallèle entre la dimension de dominance qui apparaît dans la présente étude et renvoie à un exercice du pouvoir « assertif » (e.g., *Hostile, Discriminant, Compétiteur*) et le pouvoir dur formulé ; et entre la dimension de leadership de notre étude et le pouvoir doux. On pourrait également lire ces résultats à la lumière des travaux de Maner (2017) sur la dominance et le prestige comme modes d'évolution au sein des structures hiérarchiques. La dominance étant décrite par l'auteur comme l'utilisation d'outils assertifs par l'individu dominant pour exercer et conserver le pouvoir, alors que le prestige est défini comme un mode d'expression du pouvoir basé sur la récompense, l'émulation, le leadership, la reconnaissance.

Pour finir, il est intéressant de noter que ce à quoi les individus associent la notion de pouvoir s'inscrit dans la continuité du cadre théorique qui décrit ces mêmes modes d'expression. Ces éléments nous donnent un aperçu des connaissances activées en mémoire par les individus. Il faut maintenant voir dans quelle mesure ces concepts, présents en mémoire et liés au pouvoir, sont activés et liés au Soi lorsque les individus sont placés dans un contexte où ils ont le sentiment de détenir du pouvoir.

2.2.2 Étude 2

Pour Guinote (2007c) la capacité des individus à obtenir ce qu'ils souhaitent vient en partie de la façon dont le pouvoir agit sur la régulation de soi. Pour l'auteure, le pouvoir facilite la capacité à agir en phase avec le but poursuivi en développant (entre autres) la persistance. C'est sur ce concept de persistance, et plus particulièrement sur ces travaux de Guinote liant pouvoir et poursuite de but, que nous nous focaliserons dans cette étude.

Dans le cadre de ses expériences, Guinote a observé que le fait de détenir du pouvoir diminuait la procrastination des participants et facilitait l'émergence de comportements en lien avec la poursuite du but recherché. De plus, les individus détenant du pouvoir allouaient davantage leur attention au service des buts principaux comparés aux individus sans pouvoir. Plus précisément, les participants ayant du pouvoir avaient besoin de moins de temps pour prendre des décisions pouvant influencer sur le cours de événements que les participants en condition d'absence de pouvoir. Les participants en situation de pouvoir fort passaient également moins de temps avant de générer des comportements au service du but, étaient plus persistants et saisissaient davantage les opportunités permettant de se mettre davantage au service du but que les participants en situation de pouvoir faible.

Plus récemment, Guinote et Chen (2018) ont proposé que c'est l'activation en mémoire de concepts de Soi liés au pouvoir qui provoquerait ce changement dans l'allocation de ressources employées au service de la poursuite de but. Pour les auteures, l'influence des dispositions ou de la chronicité des traits peut être atténuée en présence d'indices saillants dans un contexte immédiat. On peut ici faire un parallèle avec les études classiques sur l'amorçage de traits (Srull & Wyer, 1980). Dans leur étude Srull et Wyer ont mis en évidence que l'augmentation de l'accessibilité d'une catégorie de traits en mémoire pouvait augmenter la probabilité que cette catégorie soit utilisée pour interpréter des informations comportementales ultérieures (si la catégorie est pertinente pour l'interprétation). D'autres travaux ont également

mis cet effet en évidence, notamment sur la formation d'impression (Higgins et al., 1977). Guinote et al. (2012) proposent que le pouvoir, plus que de renforcer les prédispositions des individus, renforce l'accessibilité de certains construits psychologiques. C'est la capacité à se focaliser sur les construits activés par la situation (plus que sur les construits dispositionnels) qui permettrait aux individus puissants d'émettre des jugements et des comportements plus variés selon les situations.

Dans cette partie, la première étude visait à observer les représentations que les individus avaient du pouvoir. Elle s'inscrivait comme un préalable à l'étude de l'activation de ces contextes en mémoire, suite à une induction de Pouvoir social. La présente étude teste cette activation pour tenter d'identifier un potentiel effet médiateur de l'activation de concepts de Soi associés au pouvoir suite à une induction de pouvoir sur la persistance à une tâche. Spécifiquement, nous émettons l'hypothèse que, conformément aux prédictions de Guinote et Chen (2018), une induction de pouvoir rendrait saillantes différentes représentations en lien avec le pouvoir et que l'accessibilité de ces construits en mémoire augmenterait la persistance des participants à une tâche impossible. En d'autres termes, les participants en condition de pouvoir fort devraient présenter une accessibilité accrue aux construits psychologiques liés au pouvoir en comparaison aux participants en condition d'absence de pouvoir. Cette plus grande accessibilité devrait médiatiser l'effet du pouvoir sur la persistance.

Méthode

Participants et plan :

119 étudiants de première année de licence de psychologie (94 femmes, 25 hommes) ont participé à une étude en ligne. Les participants étaient répartis aléatoirement d'après un plan unifactoriel suivant l'une des 2 conditions (Pouvoir : Présence vs. Absence) en échange de crédits universitaires et d'un ticket de loterie.

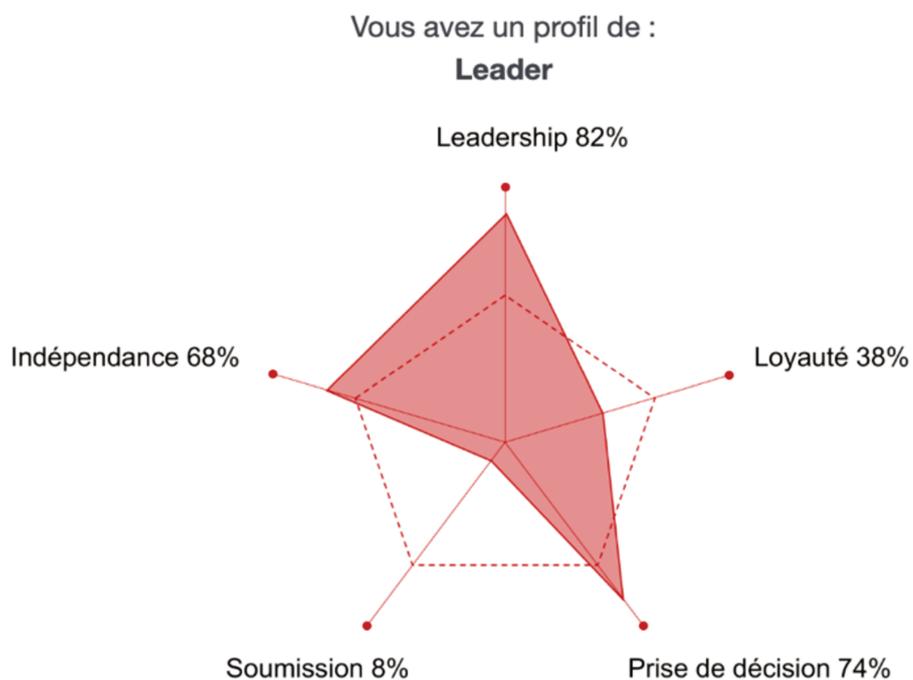
2.2 Premier ensemble de recherches (Études 1 et 2)

Manipulation du Pouvoir :

Dans un premier temps, les participants étaient invités à suivre un lien Qualtrics depuis un ordinateur fixe ou portable (les participants équipés de mobiles ou tablettes étaient redirigés vers un message les invitant à se reconnecter depuis un ordinateur). L'expérience était présentée comme composée de trois courtes étapes, décrites comme nécessaires à l'évaluation de la personnalité des individus. La première étape se composait de divers items destinés à évaluer la personnalité des participants. En réalité, le test était faux, et aucun traitement des données « de personnalité » n'était effectué.

A l'issue de cette première étape, une roue de chargement était affichée pendant 5 secondes pour laisser croire aux participants que leurs résultats étaient en cours d'analyse. Puis un diagramme était affiché avec un court descriptif les renseignant sur leur profil de

personnalité (Figure 17). En réalité ce profil était aléatoirement déterminé et n'était en aucun cas le résultat du quelconque traitement des réponses des participants.



Les résultats de ce test montrent que vous avez des capacités à gérer, évaluer, prendre des décisions, et commander autrui. Vous êtes capable de prendre des décisions en autonomie, êtes moins sensible aux influences extérieures et parvenez à prendre des décisions efficacement.

Figure 17 – Diagramme du faux feedbacks destinés à légitimer l'attribution au rôle de leader des participants en condition de pouvoir fort.

Suivait enfin un court paragraphe indiquant que ces résultats permettaient de rejoindre une équipe. En fonction de la condition, les participants étaient placés dans le rôle de superviseur (pouvoir fort) ou de supervisé (pouvoir faible).

En condition de rôle de superviseur, ils recevaient le message suivant :

Bonne nouvelle !

Vos résultats au test vont nous permettre de vous placer à la tête d'une équipe pour la suite de cette étude. Vous serez associé·e à un·e subordonné·e dont vous évalueriez la performance. L'évaluation de cette performance donnera lieu à une rétribution. Suivant votre évaluation globale, le supervisé pourra participer de 1 à 4 fois à un concours. En d'autres termes vous choisirez combien de fois votre subordonné pourra participer au tirage au sort. En tant que superviseur, vous avez déjà le nombre maximal de participations au concours (4).

Dans le rôle de subordonné, ils recevaient le message ci-dessous :

Bonne nouvelle !

Vos résultats au test vont nous permettre de vous placer au sein d'une équipe pour la suite de cette étude. Vous serez associé·e à un superviseur qui évaluera votre performance. Vous serez rétribué·e en fonction de cette évaluation. Suivant l'évaluation globale de votre superviseur, vous pourrez participer de 1 à 4 fois au concours. En d'autres termes votre superviseur choisira combien de fois vous pourrez participer au tirage au sort.

Mesure du Soi Actif :

Après ce premier feedback, on indiquait aux participants qu'un second test de personnalité allait permettre d'affiner les premiers résultats. En réalité, les participants passaient un test d'association implicite (IAT) liant le Soi (Moi – Pas Moi) et le pouvoir (Leader – Exécutant). Le but de cet IAT était de mesurer les forces associatives entre le soi et le pouvoir (Carpenter et al., 2018; A. Greenwald et al., 1998).

Une des 8 versions de l'IAT (4 pour les femmes, 4 pour les hommes ; les mots étaient conjugués au masculin ou au féminin) était proposée aléatoirement aux participants afin de contrebalancer l'ordre d'apparition des blocs (voir Carpenter et al., 2018 pour plus de détails). Les mots cibles liés au pouvoir utilisés pour cet IAT sont ceux issus de l'étude 1 et leurs antonymes (voir Tableau 5 : Catégories et Mots cibles utilisés pour l'IAT de l'étude 3. Ici les mots sont destinés à des participants masculins).

Moi	Pas moi	Pouvoir Fort	Pouvoir Faible
<i>Homme</i>	<i>Autrui</i>	<i>Affirmé</i>	<i>Agréable</i>
<i>Je</i>	<i>Eux</i>	<i>Audacieux</i>	<i>Anxieux</i>
<i>Mes</i>	<i>Femme</i>	<i>Autoritaire</i>	<i>Coopératif</i>
<i>Mien</i>	<i>Islande</i>	<i>Confiant</i>	<i>Dépendant</i>
<i>Moi</i>	<i>Pas-Moi</i>	<i>Dominant</i>	<i>Discipliné</i>
<i>Moi-même</i>		<i>Egoïste</i>	<i>Hésitant</i>
		<i>Indépendant</i>	<i>Impuissant</i>
		<i>Manipulateur</i>	<i>Loyal</i>
		<i>Puissant</i>	<i>Naïf</i>
		<i>Vaniteux</i>	<i>Patient</i>

Tableau 5 : Catégories et Mots cibles utilisés pour l'IAT de l'étude 3. Ici les mots sont destinés à des participants masculins

L'IAT fonctionne sur la base du temps de réponse entre la présentation d'un mot cible et sa catégorisation par le participant. Dans cette expérience, on distinguait deux familles de mots cibles : 1) la famille liée au Soi répartie en deux catégories (Moi vs. Pas-Moi) et 2) la famille liée au pouvoir, répartie en deux catégories (Leader vs. Exécutant). Au maximum il existait donc 4 catégories (Moi, Pas-Moi, Leader, Exécutant). On demandait aux participants de catégoriser les mots cibles apparaissant à la place du symbole « + » au centre de l'écran dans la catégorie adaptée en appuyant sur les touches correspondantes (Touche E si la catégorie adaptée est à gauche de l'écran, touche I si c'est à droite) voir Figure 18.

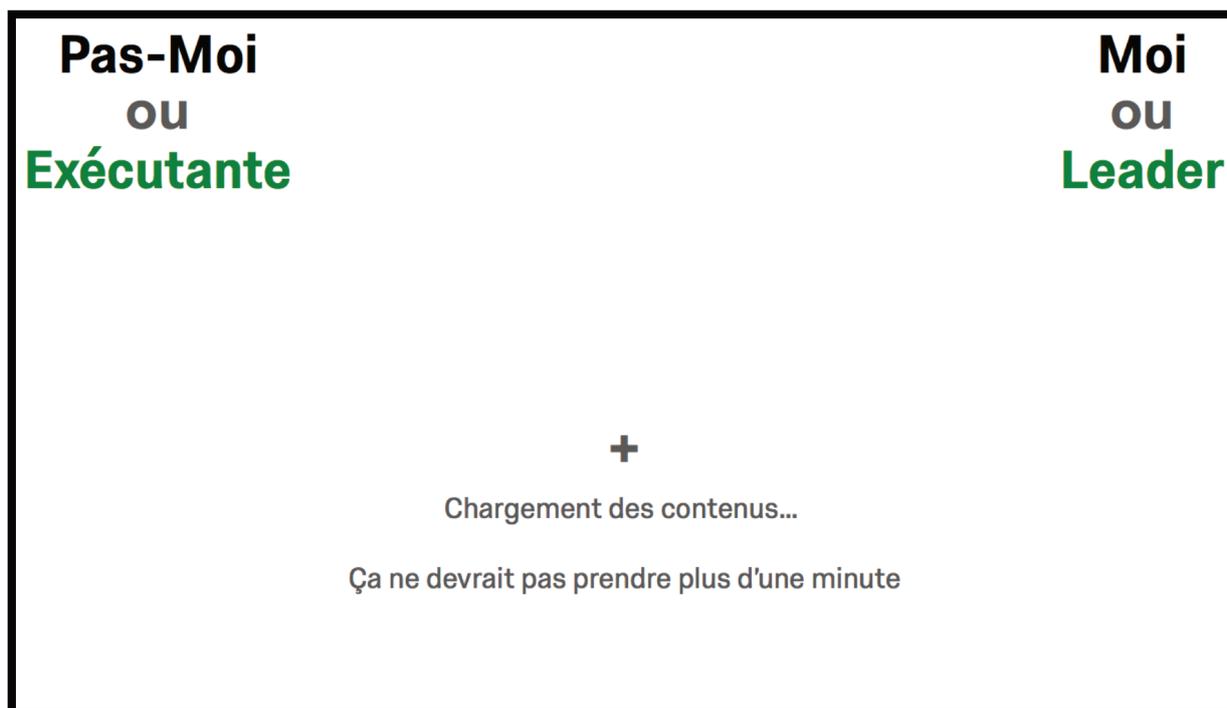


Figure 18 : Capture d'écran au cours d'une procédure IAT

L'IAT fournit indice appelé D-score. Ce score correspond à la différence du temps de réponse des participants au bloc « Moi-Leader vs. Pas-Moi-Exécutant » par rapport au bloc inverse « Pas-Moi-Leader vs. Moi-Exécutant ». Si le D-score est positif, il existe un biais « pro-scope » c'est à dire une association plus rapide entre les mots liés au pouvoir et la catégorie liée au Soi. Si le D-score est négatif c'est qu'il existe un biais inverse, les participants ont du mal à associer le pouvoir et le Soi. Si le D-score est proche de zéro, il n'existe pas de biais associatif et les participants catégorisent aussi rapidement les mots liés pouvoir ou à l'absence de pouvoir avec les catégories liées au Soi.

A la fin de l'IAT, une nouvelle roue de chargement laissait croire aux participants que leurs résultats étaient calculés en temps réel, puis un nouveau feedback, congruent avec le premier était affiché (voir Figure 19).

Les résultats confirment votre profil de **leader**. Vous possédez des aptitudes spécifiques vous rendant plus compétents que la moyenne pour prendre des décisions, évaluer, juger, gérer des ressources...

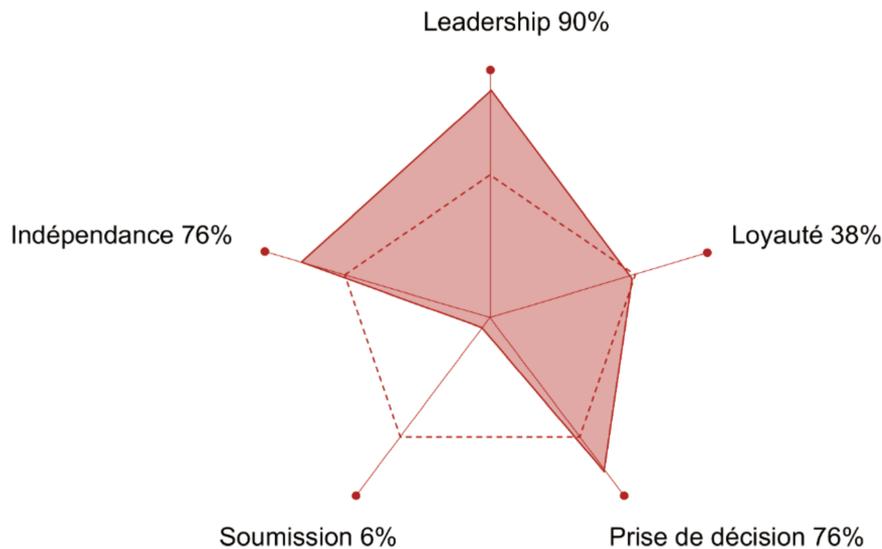


Figure 19 - Exemple de second feedback (condition de pouvoir fort)

Poursuite de But :

Les participants avaient ensuite pour consigne de participer à une tâche d'observation basée sur les planches du jeu « Où est Charlie ? ». On proposait successivement trois planches du jeu aux participants en leur demandant de trouver le personnage le plus vite possible et de cliquer dessus. Une fois le personnage trouvé, les participants pouvaient cliquer sur le bouton "suivant". Si les deux premières planches étaient faisables¹⁷, en revanche, la dernière était construite de telle sorte qu'il était impossible pour les participants de trouver le personnage de Charlie. De manière à évaluer la persistance dans la poursuite de buts, on mesurait le temps passé sur cette planche.

¹⁷ Les planches ont été pré-testées.

Vérification d'induction :

Enfin, on demandait aux participants de répondre à une série de questions permettant de vérifier l'induction de pouvoir (e.g., *À quel point trouvez-vous que le superviseur est en charge de décision ? ; À quel point trouvez-vous que le supervisé est en charge de la décision ?*). Puis prétextant un abandon du coéquipier, l'expérience prenait fin. Les participants étaient ensuite débriefés et remerciés.

Résultats

Analyses préliminaires et exclusions :

Le D-score de l'IAT a été calculé suivant la méthode D600 (Carpenter et al., 2018). Le temps de chaque réponse de chaque participant aux blocs critiques (pro-scope et inverse) étaient enregistrés. Chaque mauvaise réponse entraînait une pénalité de 600 ms. Si les participants répondaient en moins de 300 ms, leur temps de réponse n'était pas comptabilisé. Les participants dont plus de 10% des essais étaient inférieurs à ce seuil de 300 ms étaient supprimés de l'échantillon (A. G. Greenwald et al., 2003; Lane et al., 2007). On calculait ensuite la moyenne aux deux blocs et on retranchait le temps moyen du premier au second bloc. Un score positif signifie un biais pro-scope (Moi-Leader). Un score négatif un biais inverse (Moi-Exécutant).

Sur les 119 participants, le temps de latence de 38 individus était inférieur à 300 ms pour plus de 10% des essais de l'IAT. Leur D-score n'a donc pas été calculé et les données de ces participants n'ont donc pas été incluses dans les analyses impliquant le D-score.

Effet du pouvoir :

Les participants jugeaient que ceux placés dans le rôle de Leader (condition de pouvoir fort) étaient plus en charge de décision ($M = 7,11$; $ET = 1,52$) que les participants placés dans le rôle d'Exécutant (condition de pouvoir faible ; $M = 4,64$; $ET = 1,87$), $t(80) = 9,23$ $p < .001$,

95% IC [2.02, + ∞]. L'analyse des résultats du test t pour échantillons indépendants sur les temps de réponses à l'IAT révèle un effet tendanciel de l'induction de pouvoir sur le D-score, $t(79) = 1,37$ $p = .087$, 95% IC [-.046, +∞]. Les participants avaient tendance à associer plus rapidement le concept de pouvoir avec le concept de Soi ($M = .232$; $ET = .748$) en condition de pouvoir fort que les participants placés en condition de pouvoir faible ($M = -.108$; $ET = .673$).

L'analyse de régression révèle un effet tendanciel de l'induction de pouvoir sur le temps passé sur la page de la planche critique (planche numéro 3, où le personnage de Charlie est absent ; $\beta = .42$, $t(79) = 1,92$ $p = .059$, 95% IC [-.016, 0.855]). Les participants placés dans le rôle de Leader avaient tendance à passer plus de temps (en secondes) sur la page impossible à résoudre ($M = 141$; $ET = 119$) que les participants placés dans le rôle d'exécutant ($M = 117$; $ET = 98,2$).

Effet médiateur du Soi Actif :

En l'absence d'effet principal significatif de l'induction de pouvoir sur la mesure de persistance, nous n'avons pas pu tester l'hypothèse d'un effet de médiation (Baron & Kenny, 1986)¹⁸.

¹⁸ Des analyses ont également été conduites à l'aide du package medmod basé sur lavaan via Jamovi sans observer de différence notable.

The jamovi project (2020). *jamovi*. (Version 1.2) [Computer Software]. Retrieved from <https://www.jamovi.org>.

Gallucci, M. (2019). *jAMM: jamovi Advanced Mediation Models*. [jamovi module]. Retrieved from <https://jamovi-amm.github.io/>.

Discussion

L'objectif de cette étude était de produire un premier test de l'hypothèse selon laquelle l'effet d'une induction de pouvoir sur la persistance serait médiatisé par l'accessibilité des concepts de pouvoir liés au Soi. Pour tester cette hypothèse, nous nous sommes intéressés aux conséquences de la détention de pouvoir sur la poursuite de buts. Plus particulièrement, sur la base de Guinote (2007), il était supposé que les participants en condition de pouvoir fort auraient une plus grande persistance à la tâche, ceci d'autant plus que l'accessibilité des concepts de pouvoir liés au Soi serait importante. Nos premiers résultats sont encourageants à défaut d'être concluants.

Si le fait de détenir du pouvoir tend à augmenter la persévérance (ce qui va dans le sens de la littérature présentant le pouvoir comme un facilitateur de la poursuite de but ; Guinote, 2007) nos résultats restent tendancielles. De plus, si le fait de détenir du pouvoir semble se traduire par une meilleure accessibilité des concepts de pouvoir liés au Soi (ce qui reste également tendanciel), aucun effet médiateur de ce phénomène sur la poursuite de but n'est mis en évidence dans cette étude. Ces premiers résultats ne permettent donc pas de valider notre hypothèse d'un rôle médiateur du soi actif. Cette absence de résultats doit cependant être considérée au regard de plusieurs facteurs. Le premier est inhérent à la proportion importante de participants pour qui le calcul de D-score s'est avéré impossible. Effectivement, près du tiers des données de notre échantillon n'a pas pu être exploité car les participants avaient des temps de réponses trop rapides, indiquant une probable réponse au hasard. Par conséquent, l'échantillon final n'est constitué que de 81 participants, ce qui impacte la puissance de l'étude et cette proportion élevée de données non utilisables sur l'IAT nous amène également à nous interroger sur la qualité des données du reste de l'échantillon). Il est possible que les modalités de passation de cette expérience (et en particulier un désengagement lié à l'absence d'un expérimentateur lors d'une étude en ligne) aient poussé les participants à accélérer

artificiellement leur passation pendant la phase la plus fastidieuse (i.e. l'IAT, Eickhoff & de Vries, 2013).

Un autre facteur limitant peut être lié aux mots utilisés dans l'IAT. En effet, dans cette étude, les mots cibles n'étaient pas spécifiques au pouvoir dans un contexte de poursuite de but (par exemple, *persévérant, persistant, déterminé*), mais au pouvoir en général (e.g. *affirmé, dominant, manipulateur*). On peut penser que l'accessibilité des concepts liés au pouvoir dans un contexte de poursuite de but est différente d'un individu à l'autre, et en particulier que certains voient le pouvoir comme étant corrélé à la poursuite de buts, alors que d'autres non. Notre matériel de mesure de l'accessibilité, parce qu'il était focalisé sur des associations en lien avec le pouvoir en général, n'a pas permis de mettre en évidence l'accessibilité de concepts de soi spécifiques au pouvoir dans un contexte de poursuite de but. Une mesure spécifique des représentations du pouvoir dans un contexte de poursuite de but aurait peut-être permis de rendre compte de la saillance pour Soi de concepts directement liés à la tâche à réaliser qui auraient plus influencé la persévérance à la tâche subséquente, ce qui aurait potentiellement pu permettre de mettre en évidence un effet médiateur.

En résumé, les résultats de cette étude sont à considérer au regard de deux limites principales : une perte importante de participants par rapport à l'échantillon de départ et une mesure générale du pouvoir dans un contexte qui, lui, est spécifique. En conséquence, dans l'étude 3, nous avons adapté la méthode pour répondre à ces limites. Ainsi, nous avons demandé aux participants de venir passer l'étude en laboratoire. Ceci devrait limiter le nombre de participants ne faisant pas la tâche sérieusement (par exemple en répondant machinalement). Nous avons également adapté notre mesure de l'accessibilité en proposant aux participants des mots-cibles plus spécifiques à la tâche finale avec : 1) des mots liés au pouvoir dans un contexte de poursuite de but et 2) leur prénom parmi les mots cibles liés au Soi pour augmenter la saillance de la mesure de traits liés au Soi. Pour ce faire une première étude a été mise en place

dans l'objectif d'identifier les représentations qu'ont les participants d'un individu détenant du pouvoir et cherchant à atteindre un but.

Grace à ces adaptations nous chercherons à étendre les résultats de l'étude 2 pour tester de nouveau l'hypothèse d'un effet médiateur de l'activation de concepts de Soi spécifiques, conséquente à une induction de pouvoir, sur la persistance à une tâche.

2.3 Second ensemble de recherches sur l'étude de l'effet médiateur de l'activation du Soi actif consécutive à une induction de pouvoir sur la persistance à une tâche

Dans l'étude 2, nous avons proposé un premier test de l'hypothèse d'un effet médiateur de l'activation de concepts de Soi spécifiques liés au pouvoir, suite à une induction de pouvoir social, sur la persévérance. Cette étude présentait cependant des limites relatives aux conditions de passations et au degré de généralité des termes utilisés dans l'IAT. Les études 3 et 4 avaient pour objectif de répondre à ces limites.

2.3.1 Étude 3

Dans l'étude 3, nous avons repris le paradigme de l'étude 1 en vue d'améliorer notre matériel de mesure du Soi actif, en sondant cette fois les représentations qu'ont les individus des personnes détenant du pouvoir et cherchant à atteindre un but. En prévision de futures études, nous nous sommes également intéressés aux représentations liant prise de risques et pouvoir.

Méthode

Participants et plan

Deux-cent-dix-sept étudiants de première année de psychologie ont participé à une étude en ligne en échange de crédits universitaires (17 hommes, 197 femmes, 3 autres, $M_{\text{âge}} = 19,6$ $ET_{\text{âge}} = 3,93$).

Matériel et Procédure

Première partie

Sur un premier écran, les participants étaient notifiés de l'objet de l'étude, de sa durée, et d'une définition du pouvoir :

Bonjour,

Merci d'avoir cliqué sur ce lien ! Nous aurions besoin de vous aujourd'hui pour nous aider à comprendre comment les gens se représentent quelqu'un qui a du **pouvoir**. Par pouvoir, nous entendons la capacité à exercer un contrôle ou une influence sur les pensées, les sentiments ou les comportements d'autrui de façon volontaire. Cette enquête est entièrement anonyme, elle dure entre 3 et 5 minutes. Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses. Seul votre avis nous intéresse ! Si vous acceptez de répondre à ces quelques questions, cliquez sur le bouton suivant.

Merci d'avance !

Cette première étape avait pour objectif de standardiser la définition de pouvoir chez les participants. Une fois leur accord obtenu, les participants pouvaient commencer l'étude.

Pouvoir et poursuite de But

Les participants devaient ensuite indiquer, sur des échelles de type Likert (allant de 1 à 7) dans quelle mesure ils associaient certains adjectifs liés à la poursuite de but (e.g., *persistant*, *fuyant*, *hésitant*, *persévérant*) à un individu détenant du pouvoir (*Dans quelle mesure diriez-vous qu'un individu qui détient du pouvoir est fuyant lorsqu'il cherche à atteindre un but ?*). L'ordre d'apparition des items était randomisé.

Les participants pouvaient ensuite entrer d'autres adjectifs qui leur semblaient pertinents (*Pensez-vous à un ou d'autre-s adjectif-s pour caractériser un individu détenant du pouvoir et qui chercherait à atteindre un but ? Précisez*).

Prise de Risque

A titre exploratoire, nous voulions observer dans quelle mesure les participants associaient le fait de détenir du pouvoir au fait de prendre des risques. Plusieurs études tendant à mettre en évidence le lien entre pouvoir et prise de risque (Magee & Galinsky, 2008), nous voulions voir dans quelle mesure ces deux concepts pouvaient être associés en mémoire.

Comme précédemment, les participants devaient indiquer sur une échelle de Likert en 7 points dans quelle mesure ils associaient certains adjectifs -liés à la prise de risques cette fois- à un individu détenant du pouvoir (e.g., *téméraire, risque-tout, craintif, prudent*). Ils avaient ensuite la possibilité d'entrer des adjectifs supplémentaires qui leur semblaient pertinents.

L'ordre d'apparition de ces deux blocs de mesure (poursuite de but et prise de risques) était aléatoire. Les deux blocs étaient séparés par une page de consignes de 5 secondes, destinée à isoler les deux temps de mesure.

Évaluation de la valence du pouvoir

Nous nous sommes également intéressés à la façon dont les participants percevaient le pouvoir en termes de valence. Pour ce faire, trois items étaient proposés. Plus précisément, il leur était demandé d'indiquer dans quelle mesure le fait de détenir du pouvoir était pour eux, pour les autres, ou en général, quelque chose de positif ou négatif (Likert 7 ; 1 Quelque chose de négatif ; 7 Quelque chose de positif).

Bloc de fin

Pour finir, on demandait aux participants d'indiquer leur âge, leur genre et leur langue maternelle. On leur demandait également d'indiquer si, parmi les mots précédemment présentés, certains leur étaient inconnus. Enfin, un dernier item de réponse libre permettait aux participants de communiquer à l'expérimentateur des informations jugées utiles.

Résultats

Sur 217 participants, 33 ont indiqué ne pas être de langue maternelle française. Plusieurs personnes ont indiqué ne pas connaître la définition des mots Craintif ($N = 25$), Risque-tout ($N = 18$) et Téméraire ($N = 50$). Poursuite de But

L'analyse du test t pour échantillon unique révèle une différence des mots liés à la poursuite de buts par rapport à la moyenne théorique ($valeur\ test = 4$). Les participants perçoivent les individus dotés de pouvoir comme plus persistants, plus persévérants, moins fuyant et moins hésitants que la moyenne (voir Tableau 6).

	Moyenne	E.T	t	ddl	p
Persistant	5.89	1.21	23.418	224	< .001
Fuyant	2.45	1.46	-15.853	224	< .001
Persévérant	5.84	1.30	21.254	224	< .001
Hésitant	2.76	1.53	-12.233	224	< .001

Tableau 6 - synthèse des test t pour échantillon unique des items en lien avec le pouvoir dans un contexte de poursuite de buts

Ces différences restent significatives en supprimant les participants rapportant ne pas connaître la définition de certains mots ou rapportant ne pas être de langue maternelle française.

Prise de Risque

De même, l'analyse du test t pour échantillon unique révèle plusieurs différences entre les mots liés à la prise de risque par rapport à la moyenne théorique ($valeur\ test = 4$). Les participants perçoivent les individus dotés de pouvoir comme plus téméraires et plus prudents. On n'observe cependant pas de différence pour les items *risque-tout* et *craintif* (voir Tableau 7).

	Moyenne	E.T	t	ddl	p
Téméraire	4.33	1.35	3.696	224	< .001
Risque tout	4.04	1.69	0.354	224	0.723
Craintif	4.06	1.69	0.513	224	0.609
Prudent	4.95	1.63	8.758	224	< .001

Tableau 7 - synthèse des test t pour échantillon unique des items en lien avec le pouvoir dans un contexte prise de risque

Aucun effet de la langue maternelle ou du genre n'a été observé. Parmi les mots proposés par les participants deux termes ressortent par leur occurrence : déterminé (50 occurrences) et obstiné (12 occurrences).

Discussion

Comme pour l'étude 1, cette étude avait pour objectif de mieux comprendre les représentations des individus en lien avec le pouvoir. Plus précisément, nous voulions ici identifier les concepts en lien avec la poursuite de buts que les individus associent le plus à l'exercice ou à la détention de pouvoir social dans le but de pouvoir être plus à même, dans de futures recherches, de mesurer l'accessibilité de ces concepts en mémoire suite à une induction de pouvoir.

Il apparaît que les participants perçoivent les individus détenant du pouvoir comme plus persistants et plus persévérants que la moyenne mais aussi plus déterminés et plus obstinés. A contrario, les individus détenant du pouvoir sont perçus comme moins hésitants et moins fuyants que la moyenne. Ces éléments nous permettent de mettre à jour notre matériel de mesure (i.e. IAT) pour mesurer des sous dimensions spécifiques du Soi dans un contexte de pouvoir et de poursuite de buts.

2.3.2 Étude 4

Dans cette quatrième étude, nous voulions de nouveau tester l'hypothèse d'un effet médiateur du Soi actif sur la persistance à une tâche, suite à une induction de pouvoir. Pour pallier une des limites identifiées dans l'étude 2, nous avons mis à jour le matériel de mesure d'après les résultats de l'étude 3, afin de mesurer l'activation de concepts de Soi spécifiques,

liés à la poursuite de buts. Dans cette étude, nous avons repris la structure de la procédure de l'étude 2, mais en invitant cette fois les participants en laboratoire.

Nous émettions l'hypothèse que les participants en condition de pouvoir fort seraient plus persistants (i.e., qu'ils passeraient davantage de temps sur la tâche et feraient davantage d'essais) que les participants en condition de pouvoir faible. Nous faisons également l'hypothèse que cet effet serait médiatisé par l'accessibilité des concepts de soi liés au pouvoir, dans un contexte de poursuite de buts.

Méthode

Participants et plan

Cent-cinquante-six étudiants de première année de licence de psychologie (136 femmes, 20 hommes, $M_{\text{âge}} = 19,6$ $ET_{\text{âge}} = 2,38$) ont participé à cette étude suivant un plan intersujets de type 2 (Pouvoir : Présence vs. Absence), en échange de crédits universitaires. Les participants étaient invités un par un en laboratoire pour une étude décrite comme portant sur les capacités d'exécution et d'évaluation. Nous avons utilisé l'application d'analyse de puissance Monte Carlo pour les effets indirects de Schoemann, Boulton, et Short (2017) pour effectuer une analyse de puissance. Notre objectif était d'obtenir une puissance de 0,80 pour détecter une taille d'effet moyenne de $r(a) = 0,30$; $r(b) = 0,30$; $r(c) = 0,32$ avec un alpha de 0,05. Pour atteindre les 80% de puissance, nous devons obtenir 162 participants ; 95% IC[155 ; 164].

Manipulation du Pouvoir

Dans un premier temps, les participants devaient remplir un questionnaire papier comportant 15 items. Ce questionnaire est une adaptation de la *Generalized Sense of Power Scale* (Anderson et al., 2012) complétée d'items de remplissage. Une fois complété, l'expérimentateur prenait la feuille et sortait de la pièce prétextant avoir besoin de matériel additionnel pour traiter les données. En réalité aucun traitement n'était effectué et les résultats

du test étaient déterminés aléatoirement avant l'arrivée des participants. Après 3 minutes, l'expérimentateur revenait dans la pièce et formulait (en condition *Pouvoir élevé*) le retour suivant :

Merci d'avoir patienté. Ce test permet de vous situer sur un continuum par rapport à une population de référence dans le but de vous assigner à un rôle pour cette expérience. Au regard de vos résultats, sur les dimensions étudiées, il semble pertinent, adapté, cohérent de vous placer dans le rôle de **leader** pour cette expérience. Les participants qui ont passé ce test, mais qui ont un pattern de résultats différents du vôtre ont été affectés à un rôle différent pour cette expérience : un rôle d'exécutant. A la fin de l'étude on leur a demandé d'exécuter une tâche sur un ordinateur. Cette tâche est stockée sur un serveur. Votre objectif est d'évaluer cette tâche selon vos propres critères. Vous pourrez annoter, commenter et formuler des recommandations sur ce qui a été exécuté. A la fin, c'est vous qui serez en charge de la rétribution du participant. Vous choisirez le nombre de points qui seront distribués au participant exécutant. Cette décision sera anonyme. L'exécutant ne saura pas qui l'a évalué, vous ne saurez pas qui vous évaluez, et nous-mêmes ne saurons pas qui a évalué qui.

En condition d'absence de pouvoir, l'expérimentateur formulait le retour suivant :

Merci d'avoir patienté. Ce test permet de vous situer sur un continuum par rapport à une population de référence dans le but de vous assigner à un rôle pour cette expérience. Au regard de vos résultats, sur les dimensions étudiées, il semble pertinent, adapté, cohérent de vous placer dans le rôle **d'exécutant** pour cette expérience. Les participants qui ont passé ce test, mais qui ont un pattern de résultats différents du vôtre ont été affectés à un rôle différent pour cette expérience : un rôle de Leader. A la fin de l'étude en tant qu'exécutant, il vous sera demandé d'effectuer une tâche sur un ordinateur. Cette tâche sera stockée sur un serveur. Au gré des passations, quand des participants au profil de leader se présenteront à cette expérience, il leur sera demandé d'évaluer une tâche qui a été exécutée. A la fin, c'est eux qui seront en charge de votre rétribution à cette expérience. Ils choisiront combien de points vous seront distribués. Tout est entièrement anonyme, vous ne saurez pas qui est votre évaluateur, votre évaluateur ne saura pas qui il évalue et nous-même ne saurons pas qui a évalué qui.

Mesure du Soi Actif

Une fois assigné au rôle de leader ou d'exécutant, les participants étaient invités à participer à un second test, sur ordinateur, pour compléter les résultats du premier questionnaire. En premier lieu, les participants devaient commencer par rappeler le rôle assigné lors de la première phase expérimentale, leur prénom et leur langue maternelle avant de passer au test. En réalité, ils passaient un IAT (Carpenter et al., 2018) associant des catégories liées au Soi (*Moi vs. Pas-Moi*) et des catégories liées au Pouvoir (*Leader vs. Exécutant*). Les mots cibles représentaient des traits liés à la poursuite de but en situation de pouvoir (*Déterminé, Obstiné, Persévérant, Persistant*) ou d'absence de Pouvoir (*Fuyant, Incertaine, Docile, Hésitant*) ; et des traits liés au Soi (*Homme/Femme, Je, Mon, Prénom du participant*) ou à la catégorie Pas-Moi (*Femme/Homme, Lui, Eux, "Claude"* : un prénom épïcène différent du leur)¹⁹. Ces traits sont issus des résultats de l'étude Étude 3. Au terme de l'IAT, les participants recevaient un feedback via l'ordinateur. Ce feedback était déterminé par leur réponse lors du rappel de leur rôle. En condition de leader ce feedback indiquait :

Pour rappel, vous avez été assigné·e au rôle de LEADER. Vos résultats au test confirment votre position. En conséquence vous êtes en position de pouvoir sur les autres participants. Vous avez la capacité de choisir combien de points bonus seront à distribuer pour chaque personne évaluée allant de 0.25 à 4 points Sona. Ce rôle vous donne par défaut le maximum de points pour cette expérience (4 points Sona). Ces points seront ajoutés à votre score total de points lors de la validation de vos crédits à l'issue du semestre.

¹⁹ Le matériel est disponible via <https://osf.io/rgs3d/>

En condition d'exécutant, le feedback était :

Pour rappel, vous avez été assigné·e au rôle d'EXÉCUTANT. Vos résultats au test confirment votre position. En conséquence, vous êtes en position de subordonné·e par rapport à d'autres participants. Ces individus ont la capacité de choisir combien de points vous seront distribués à l'issue de cette expérience, allant de 0.25 à 4 points Sona. Ce rôle de subordonné·e ne vous donne par défaut que le minimum de points pour cette expérience (0.25 point Sona). Les points attribués seront ajoutés à votre score total de points lors de la validation de vos crédits à l'issue du semestre.

Les participants devaient enfin à nouveau rappeler le rôle qui leur a été attribué puis complétaient un questionnaire de vérification d'induction (Degraeve, 2015, p. 279) permettant de vérifier l'activation d'un niveau de pouvoir ressenti correspondant à la condition à laquelle ils avaient été assignés. Cette échelle comportait huit items (*Maître de la situation, puissant, indépendant, faible, dominant, en charge de décision, dépendant, impuissant* ; Likert en 7 points ; 1 – Pas du tout ; 7 - Tout à fait.). On demandait ensuite aux participants s'ils étaient en accord avec le rôle qui leur a été confié (échelle de type Likert allant de Pas du tout d'accord : 1 à Tout à fait d'accord : 7).

Poursuite de But

Les participants avaient ensuite pour consigne de se tourner vers l'expérimentateur pour passer à la suite de l'étude. L'expérimentateur fournissait alors les instructions de la tâche suivante. Cette dernière était décrite comme une tâche tampon destinée à séparer les deux temps de la recherche (l'étude de la personnalité, et l'étude d'exécution/évaluation). Les consignes étaient rappelées sur l'écran.

Un plan schématique était affiché sur l'écran (voir Figure 20 - Énigme présentée aux participants.). Les participants avaient pour consigne de trouver un itinéraire reliant les 7 ponts avant de revenir à leur point de départ. Les participants étaient informés qu'ils ne pouvaient pas

passer plus d'une fois par pont. La consigne rend l'exercice en réalité impossible²⁰. Une pile d'impressions du schéma était fournie aux participants. Ils avaient pour consigne de tracer chaque essai sur une feuille et de bien transcrire tous leurs essais. S'ils faisaient plusieurs essais sur la même feuille, on leur demandait d'indiquer le nombre d'essais réalisé dans la marge. S'ils souhaitaient abandonner, ils pouvaient retourner sur l'ordinateur et cliquer sur un bouton « j'abandonne » placé en bas de la page des consignes. Sur l'écran suivant, une confirmation leur était demandée. Ils pouvaient ainsi choisir de refaire un essai ou de confirmer leur abandon. S'ils confirmaient leur abandon, ils devaient indiquer, sur la page suivante, leur âge, et compter et reporter le nombre de papiers qu'ils avaient utilisés et d'essais effectués. Les participants étaient ensuite débriefés et remerciés.

Le nombre d'essais (rapporté par le participant), le nombre de papiers (comptés par l'expérimentateur), et le temps passé sur la tâche (le temps passé sur la page était récolté via Qualtrics) étaient recueillis. Ces mesures sont inspirées de celles utilisées par (Guinote, 2007b) et nous permettaient de nous situer au plus près de l'expérience originale en récoltant des données complémentaires au temps passé sur la tâche (nombre d'essais et quantité de papiers utilisés).

²⁰ **Théorème d'Euler (1736)** — Un graphe connexe est eulérien si et seulement si chacun de ses sommets est incident à un nombre pair d'arêtes.

2.3 Second ensemble de recherches (Études 3, 4, et 5)

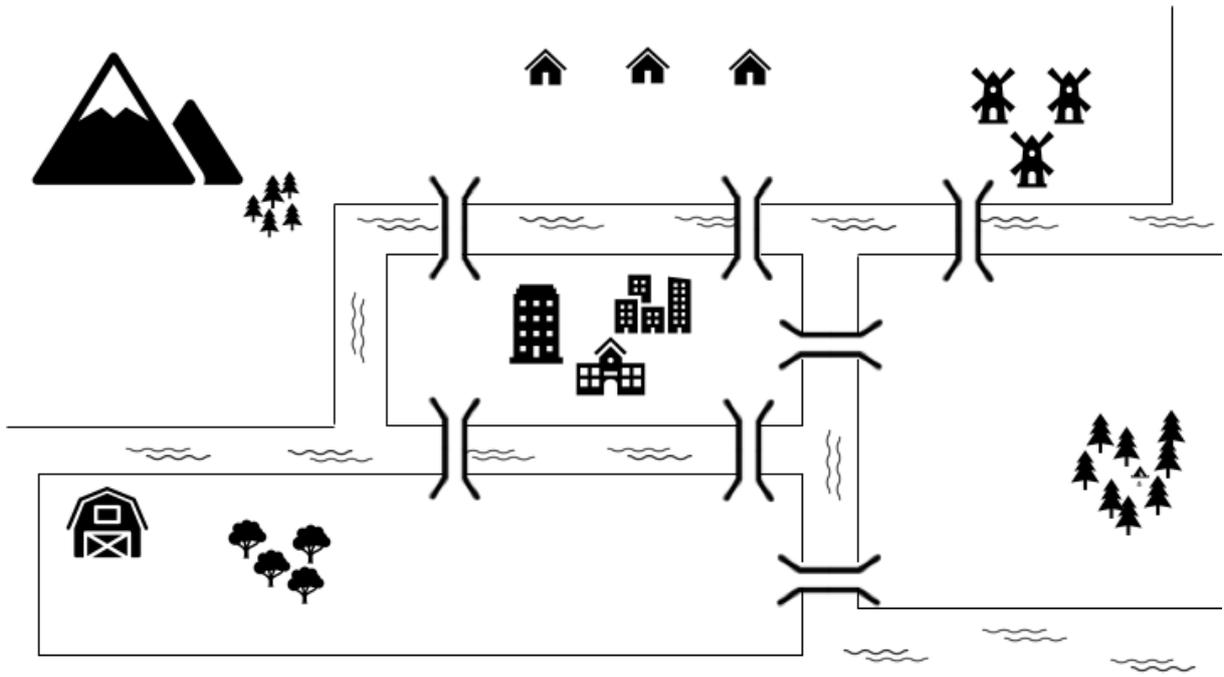


Figure 20 - Énigme présentée aux participants. .

Résultats

Analyses préliminaires et exclusions

Sur 155 participants, 30 ont été supprimé de l'échantillon. Un n'a pas été en mesure de rappeler le rôle qui lui avait été attribué (*leader vs. exécutant*) et 29 n'étaient pas de langue maternelle française. Enfin, un participant a quitté le laboratoire en ayant emporté ses talons d'essais²¹. Au total, 125 participants ont donc été inclus dans l'analyse.

Un score de vérification d'induction a été calculé sur la base des résultats à l'échelle de Degraeve (2015). Les items faible, dépendant, impuissant ont été inversés et un score a été calculé sur la base de la moyenne à ces items ($M = 5,2$ $ET = 1,92$ $\alpha = .919$).

Comme dans l'étude 2 (p. 91), le D-score à l'IAT a été calculé suivant la méthode D600 (Carpenter et al., 2018). Le temps de réponse de chaque participant aux blocs critiques (proscope et inverse) étaient enregistrés. Chaque mauvaise réponse entraînait une pénalité de 600 ms. Si les participants répondaient en moins de 300 ms, leur temps de réponse n'était pas comptabilisé. Les participants dont plus de 10% des essais étaient inférieurs à ce seuil étaient supprimés de l'échantillon ($n = 0$). On calculait ensuite la moyenne aux deux blocs et on retranchait le temps moyen du premier au second bloc. Un score positif signifie un biais proscope (Moi-Leader). Un score négatif un biais inverse (Moi-Exécutant).

Effet du pouvoir

Les participants en condition de pouvoir ont obtenu un score plus élevé sur l'échelle de vérification d'induction ($M = 6,67$; $ET = 1,07$) que les participants en condition de pouvoir faible ($M = 3,58$; $ET = 1,22$), $t(124) = -15,1$ $p < .001$, 95% IC $[-\infty, -2.75]$.

²¹ Ce dernier participant n'a pas été exclu de l'échantillon.

L'analyse de régression révèle un effet de l'induction de pouvoir sur le D-score à l'IAT, ($\beta = 1.14$, $t(124) = 7,74$ $p < .001$, 95% IC $[-\infty, -.477]$). Les participants placés dans un rôle de Leader associaient plus rapidement à eux-mêmes des traits liés à la poursuite de but ($M_{D-score} = .649$; $ET = .34$) que les participants en condition de pouvoir faible ($M_{D-score} = .043$; $ET = .53$). De plus, l'analyse de régression révèle un effet de l'induction de pouvoir sur le nombre d'essais rapportés ($\beta = .768$, $t(123) = 4,76$ $p < .001$, 95% IC $[1.96, 4.74]$). Ainsi, les participants en condition de pouvoir fort rapportaient en moyenne avoir effectué plus d'essais ($M = 13.1$; $ET = 9.6$) que les participants en condition de pouvoir faible ($M = 6.38$; $ET = 5,35$). Cet effet du pouvoir se retrouve également sur le nombre de feuilles utilisées avant de renoncer ($\beta = .644$, $t(123) = 3,79$, $p < .001$, 95% IC $[1.09, 3.47]$). Les participants en condition de pouvoir fort utilisaient un nombre plus important de feuilles d'essais ($M = 9,49$, $ET = 7,75$) que les participants en condition de pouvoir faible ($M = 4,93$, $ET = 5,39$). Enfin les participants en condition de pouvoir fort passaient plus de temps (en secondes) sur la tâche ($M = 889$, $ET = 587$) que les participants en condition de pouvoir faible ($M = 639$, $ET = 534$), ($\beta = .490$, $t(124) = 2,82$, $p < .01$, 95% IC $[37.4, .212]$).²²

Effet médiateur du Soi Actif

Notre hypothèse principale était qu'une activation des concepts de pouvoir lié à la poursuite de but dans le soi actif, suite à une induction de pouvoir, entraînerait une augmentation de la persistance (évaluée à travers le temps passé sur la tâche, le nombre d'essais, et la quantité de papiers utilisée). Nous avons utilisé la méthode de Baron et Kenny (1986) pour tester cette hypothèse de médiation. Les analyses de régression précédentes révélaient un effet

²² En incluant les participants de langue maternelle autre que le français, les effets de l'induction de pouvoir restent significatifs sur toutes ces variables.

significatif de l'induction de pouvoir sur le D-score, le temps passé sur la tâche, le nombre d'essais et le nombre de papiers utilisés.

Temps passé

L'effet de la condition sur le temps passé était significatif ($\beta = .490, t(124) = 2,82, p < .01, 95\% IC [37.4, .212]$). L'effet de la condition sur le D-score est également significatif ($\beta = 1.14, t(124) = 7,74 p < .001, 95\% IC [-\infty, -.477]$). En incluant le D-score et la condition dans notre modèle de régression, l'analyse ne met pas en évidence un effet du D-score sur le temps passé $\beta = -.10, p = .924, 95\% IC [-0.2208, 0.201]$. L'effet de l'induction de pouvoir sur le temps passé sur la tâche reste significatif ; $\beta = .252, p = .02, 95\% IC [.041, .462]$. Les conditions ne sont donc pas remplies pour conclure en une médiation de l'effet du pouvoir sur le temps passé par le soi actif.

Nombre d'essais

L'effet de la condition sur le nombre d'essais était significatif ($\beta = .768, t(123) = 4,76 p < .001, 95\% IC [1.96, 4.74]$). L'effet de la condition sur le D-score était également significatif ($\beta = 1.14, t(124) = 7,74 p < .001, 95\% IC [-\infty, -.477]$). En incluant le D-score et la condition dans notre modèle de régression, l'analyse ne met pas en évidence un effet du D-Score sur le nombre d'essais ($\beta = 0.652, p = .520, 95\% IC [-0.135, 0.265]$). L'effet de l'induction de pouvoir sur le nombre d'essais reste significatif ($\beta = -.357, p < .001, 95\% IC [0.158, 0.557]$). Là encore, les conditions ne sont donc pas remplies pour conclure en une médiation de l'effet du pouvoir sur le temps passé par le soi actif.

Nombre de papiers

L'effet de la condition sur le nombre de papiers était significatif ($\beta = .644, t(123) = 3,79, p < .001, 95\% IC [1.09, 3.47]$). L'effet de la condition sur le D-score était également significatif ($\beta = 1.14, t(124) = 7,74 p < .001, 95\% IC [-\infty, -.477]$). L'analyse de régression multiple ne met

pas en évidence d'effet du D-score sur le nombre de papiers utilisés, $\beta = .0672$, $p = .519$, 95% *IC* [.1387, .273] tandis que l'effet de l'induction de pouvoir sur le nombre de papiers, reste significatif ($\beta = -.285$, $p = .006$, 95% *IC* [0.589, 3.430]) dans cette analyse qui ne permet donc pas de conclure en l'existence d'une médiation.

Analyses exploratoires

On observe une corrélation forte et significative entre les variables D-score et la vérification d'induction, $r = .49$, $p < .001$ 95% *IC* [.341, .610]. Nous avons voulu tester l'hypothèse d'un effet médiateur de la vérification d'induction sur la persistance à la tâche. Si nous avons fait le choix d'une mesure implicite du soi actif, une mesure déclarative aurait également pu être un bon indicateur de l'activation de concepts de Soi en mémoire. Cependant, aucun effet indirect du pouvoir sur le temps passé sur la tâche n'a été mis en évidence en analysant un effet médiateur du score de vérification d'induction, ($p = .208$), ni sur les nombres d'essais, ($p = .217$) ou le nombre de papiers utilisés, ($p = .276$).

Discussion

Dans une première série d'études (études 1 et 2), nous cherchions à tester l'hypothèse du rôle médiateur du Soi Actif suite à une induction de pouvoir sur la persistance à une tâche. Nos résultats ne mettaient pas en évidence d'effet médiateur. Cependant, l'étude 2 comportait certaines limites. Aussi, un second volet d'études a été développé pour pallier ces faiblesses et tester de nouveau l'hypothèse de Guinote et Chen (2017).

Les résultats de cette nouvelle étude ont mis en évidence un effet direct de l'induction de pouvoir sur la persistance à la tâche. Les participants placés dans le rôle de leader passaient plus de temps sur l'énigme, utilisaient plus de papiers et rapportaient avoir effectué plus de tentatives que les participants placés en condition de pouvoir faible. Ces résultats sont conformes à la littérature qui suggère que les participants en condition de pouvoir sont plus

efficaces dans leur stratégie de poursuite de but (Slabu & Guinote, 2010), notamment par leur capacité à préparer l'action, passer à l'action et à persister dans l'action (Guinote, 2007, 2017). Les participants en condition de pouvoir fort associaient également plus facilement des mots liés au pouvoir avec des mots liés à eux-mêmes que les participants placés dans la condition de pouvoir faible. Le score implicite d'activation est d'ailleurs corrélé avec la vérification d'induction. En d'autres termes, les participants ayant eu le sentiment de détenir le plus de pouvoir sont aussi ceux qui associaient le plus facilement les mots cibles liés à des attributs propres au pouvoir dans la catégorie « Moi ». Cependant, on n'observe aucun effet de cette activation sur la persistance : le fait d'associer plus ou moins facilement des mots liés au pouvoir – et en particulier à la persistance dans l'atteinte des buts -avec des mots liés au Soi ne permet pas de prédire une meilleure persévérance à la tâche chez les participants.

Si les résultats de cette étude ne permettent pas de soutenir l'hypothèse d'un effet médiateur du soi actif pour expliquer l'augmentation de la persévérance à une tâche conséquente à une induction de pouvoir fort, on note cependant deux effets indépendants du pouvoir : 1) un effet direct sur la persistance, qui vient s'ajouter aux effets de ce type déjà mis en évidence dans la littérature sur le pouvoir (e.g., Guinote, 2007b) et 2) un effet du pouvoir sur l'activation de concepts de Soi spécifiques liés au pouvoir dans un contexte de poursuite de buts.

Ce dernier résultat, sur le soi actif, est intéressant. Dans l'étude 2 nous avons observé que les participants en condition de pouvoir fort avaient tendance à associer à eux-mêmes des traits en lien avec le pouvoir en général. Dans cette nouvelle étude, on constate que ces associations peuvent être faites sur des dimensions du soi plus spécifiques, ici la poursuite de but. Ces résultats vont dans le sens des théories du soi actif (Markus & Wurf, 1987) qui suggèrent que le Soi est une nébuleuse d'une multitude de traits qui s'activent de façon adaptée en réponse à un contexte spécifique.

Si nous n'avons pas observé d'effet du Soi actif sur la persistance, l'effet principal de la condition sur la mesure de persistance est néanmoins présent. Une interprétation envisageable de cet effet, faute de celle que nous proposons en hypothèse, peut reposer sur l'idée que le pouvoir pourrait avoir exercé un effet désinhibiteur sur les participants, expliquant pourquoi, par exemple, ils ont en moyenne utilisé plus de papiers. L'utilisation de papier contrevient à une norme prescriptive (pour l'environnement, il faut éviter d'utiliser du papier) et certaines études suggèrent que le pouvoir pourrait conduire à la diminution de la sensibilité aux normes (Gawronski & Brannon, 2020; Lammers et al., 2010, 2015). Cette diminution de la sensibilité aux normes viendrait d'une désinhibition accrue liée à l'activation de tendances à l'approche (Chappe et al., 2004; Keltner et al., 2003; Lammers et al., 2015). A ce stade, le modèle de Keltner et al. (2003) pourrait alors suffire à expliquer nos deux effets directs. Ce modèle propose que le fait de détenir du pouvoir active des tendances à l'approche et que c'est l'activation de ces tendances qui génère une augmentation des comportements et des cognitions employées au service d'une récompense. Ces tendances pourraient expliquer une augmentation de l'accessibilité des traits en lien avec la poursuite de buts.

2.3.3 Étude 5

A ce stade de notre travail de recherche, si nous avons été en mesure de répliquer l'effet direct du pouvoir sur la persévérance décrit par Guinote (2007b) et si nous avons pu observer une activation des concepts de Soi liés au pouvoir chez les individus, nous n'avons pas pu mettre en évidence d'effet médiateur du Soi-Actif sur la persévérance. En d'autres termes, jusqu'ici nous avons observé deux effets directs du pouvoir, tant sur la persévérance que sur l'activation de concepts de soi reliés au pouvoir, mais ces effets semblent indépendants.

Les résultats des études 2 et 4 ne nous ont donc pas permis de mettre en évidence l'effet médiateur du Soi Actif proposé par Guinote et Chen (2018). Pour rappel, cette théorie s'inscrit dans la continuité du modèle de Keltner et al. (2003) et propose que le pouvoir n'active pas

seulement des tendances comportementales liées à l'approche mais qu'il rend saillantes des sous dimensions spécifiques du Soi. C'est cette activation de concepts de Soi liées au contexte, et pas seulement les tendances d'approche, qui permettrait aux individus en situation de pouvoir de faire preuve de plus de flexibilité dans leur façon de poursuivre des buts (e.g. recourir ou non à de l'information stéréotypé, Guinote, 2007a).

L'objectif de cette nouvelle étude est de tester une hypothèse alternative au modèle de Guinote et Chen (2018) en mettant en place un paradigme permettant d'observer l'activation des tendances à l'approche et de tester le rôle potentiellement médiateur de ces tendances à l'approche sur la persistance suite à une induction de pouvoir social. Nous avons pour cela repris le matériel de l'étude 4 en choisissant cette fois de remplacer l'IAT par une échelle de mesure d'approche-inhibition issue des travaux de Carver et White (1994) et adaptée par Lammers et al. (2008) pour mesurer l'activation de tendances situationnelles liées à l'approche.

Nous émettons l'hypothèse que les individus en situation de pouvoir auront un score d'approche plus élevé que les participants en situation d'absence de pouvoir. De plus, en cohérence avec les résultats des études 2 et 4, mais aussi avec les travaux de Guinote (2007b), nous supposons que les participants en condition de pouvoir fort devraient persister plus longtemps à la tâche que les participants en condition de pouvoir faible. Enfin, nous émettons l'hypothèse d'un effet médiateur de l'activation des tendances à l'approche sur la persistance à la tâche. En d'autres termes, le niveau de pouvoir détenu par les participants devrait expliquer leur score à l'échelle d'approche (les participants en condition de pouvoir fort devraient avoir un score plus élevé à l'échelle d'approche que les participants en condition de pouvoir faible) et, le score à l'échelle d'approche-inhibition devrait expliquer le renforcement de la persistance (les participants ayant les scores les plus élevés à l'échelle d'approche devraient persister plus longtemps que les participants ayant les scores les plus faibles).

2.3 Second ensemble de recherches (Études 3, 4, et 5)

Méthode

Participants et plan

Cent-douze étudiants de première année de licence de psychologie (108 femmes, 3 hommes, $M_{age} = 19,4$ $ET_{age} = 3,23$) ont participé à cette étude en échange de crédits universitaires. Les participants étaient répartis aléatoirement dans l'une des conditions d'un plan de type 2 (Pouvoir : Présence vs. Absence). Les participants étaient invités un par un en laboratoire pour une étude décrite comme portant sur les capacités d'exécution et d'évaluation.

Manipulation du Pouvoir

La procédure d'induction de pouvoir est identique à celle utilisée dans l'étude 4. Ainsi, le pouvoir était induit via un questionnaire « de personnalité » et un faux feedback de l'expérimentateur (voir page 109).

Mesure des tendances à l'approche inhibition

Une fois assigné au rôle de leader ou d'exécutant, les participants étaient invités à participer à un second test (sur ordinateur) pour compléter les résultats du premier questionnaire. Comme dans l'étude 4, les participants devaient d'abord commencer par rappeler le rôle assigné lors de la première phase expérimentale, avant de passer au test. Cependant, dans cette étude au lieu d'un IAT, les participants passaient un test de mesure des tendances situationnelles d'approche-inhibition constitué de 28 items (Lammers et al., 2008). Comme dans l'étude 4 au terme de ce questionnaire, les participants recevaient un feedback congruent avec la condition (Leader ou Exécutant) à laquelle ils avaient été assignés (voir les détails page 109).

Les participants devaient enfin à nouveau rappeler le rôle attribué puis complétaient un questionnaire de vérification d'induction (Degraeve, 2015), ainsi qu'un item mesurant leur degré d'accord avec le rôle assigné (Pas du tout – 1 ; Tout à fait 7).

Poursuite de But

Pour la tâche de poursuite de but, nous avons réutilisé le matériel de l'étude 4 (voir méthode page 110). Les participants devaient donc tenter de résoudre l'énigme des ponts de Koningen. Comme dans l'étude 4, le nombre d'essais, le nombre de feuilles utilisées et le temps passé sur la tâche étaient recueillis.

Résultats

Analyses préliminaires et exclusion

Sur 112 participants, 4 ont été supprimés de l'échantillon. Une participante n'a pas été en mesure de rappeler le rôle attribué (*leader vs. exécutant*) et une n'a pas cru à l'induction de pouvoir et a fait part de ses doutes sur les véritables raisons de l'expérience, une a mentionné connaître le théorème d'Euler qui rend la réalisation de la tâche impossible (cf. note 20 page 114) et enfin une participante n'a pas suivi la consigne et a poursuivi l'expérience sans se tourner vers l'expérimentateur. Elle n'a donc pas eu accès aux papiers ni à la même consigne que les autres participants. Au total, 108 participants ont été inclus dans l'analyse. Le nombre d'essais et le nombre de papiers de cinq participants sont manquants. Ces participants n'ont pas souhaité utiliser de feuilles d'essai et n'ont pas été en mesure de donner une estimation de leur nombre de tentatives. Au final, les analyses sur ces deux variables ont donc été réalisées sur les données de 103 participants.

Un score de vérification d'induction a été calculé sur la base des résultats à l'échelle de Degraeve (2015). Les items *faible*, *dépendant*, *impuissant* ont été inversés et un score a été calculé sur la base de la moyenne à ces items ($M = 4,93$; $ET = 1,70$; $\alpha = .923$).

Enfin, un score d'approche ($M = 434$; $ET = 0,48$; $\alpha = .740$), a été calculé en faisant la moyenne des scores aux items d'approche et des scores aux items d'inhibition inversés (Lammers et al., 2008).

Effet du pouvoir

Les participants en condition de pouvoir fort ont obtenu un score plus élevé sur l'échelle de vérification d'induction ($M = 6,27$; $ET = 0,96$) que les participants en condition de pouvoir faible ($M = 3,51$; $ET = 1,06$), $t(102) = -13,9$ $p < .001$, 95% $IC [-\infty, -2.43]$, $d = -2,73$.

L'analyse de régression révèle un effet de l'induction de pouvoir sur le score d'approche-inhibition, $\beta = .40$, $p = .042$, 95% $IC [0.014, .781]$. Les participants placés dans un rôle de Leader obtenaient en moyenne un plus haut score d'approche ($M = 4.43$; $ET = 0,47$) que les participants en condition de pouvoir faible ($M = 4.24$; $ET = 0,43$).

De plus, l'analyse de régression révèle un effet de l'induction de pouvoir sur le nombre d'essais rapportés, $\beta = .98$, $p < .001$, 95% $IC [.633, 1.33]$. Ainsi, les participants en condition de pouvoir fort rapportaient en moyenne avoir effectué plus d'essais ($M = 25,4$; $ET = 20.5$) que les participants en condition de pouvoir faible ($M = 8.2$; $ET = 6,22$). Cet effet se retrouve également sur le nombre de feuilles utilisées avant de renoncer, $\beta = .662$, $p < .001$, 95% $IC [.286, 1.04]$. Les participants en condition de pouvoir fort utilisaient un nombre plus important de feuilles d'essais ($M = 10,4$; $ET = 11,8$) que les participants en condition de pouvoir faible ($M = 4,33$; $ET = 3,29$). Enfin les participants en condition de pouvoir fort passaient plus de temps (en secondes) sur la tâche ($M = 909$; $ET = 747$) que les participants en condition de pouvoir faible ($M = 536$; $ET = 298$; $\beta = 0,621$, $p = .001$, 95% $IC [.250, .993]$).

Rôle médiateur des tendances à l'approche

Notre hypothèse principale était qu'une activation des tendances à l'approche suite à une induction de pouvoir, entrainerait une augmentation de la persistance (nombre d'essais, quantité de papiers utilisée et temps passé sur la tâche).

Si comme nous l'avons vu l'effet de la condition sur le temps passé sur la tâche ($\beta = 0,621$, $p = .001$, 95% $IC [.250, .993]$) et le score d'approche-inhibition ($\beta = .40$, $p = .042$, 95%

$IC [0.014, .781]$ sont significatifs, l'analyse de régression multiple intégrant ces deux facteurs ne permet pas de mettre en évidence un effet des tendances à l'approche sur le temps passé ; $\beta = .06, p = .522, 95\% IC [-.129, .253]$. L'effet principal de la condition reste significatif $\beta = .567, p = .002, 95\% IC [0.216, .977]$. On n'observe donc pas d'effet médiateur de l'effet du pouvoir par les tendances à l'approche sur le temps passé sur la tâche.

On observe un effet principal significatif de la condition de pouvoir sur le nombre d'essais, $\beta = .98, p < .001, 95\% IC [.633, 1.33]$. On observe également un effet de la condition de pouvoir sur le score de tendances à l'approche ; $\beta = .40, p = .042, 95\% IC [0.014, .781]$. Cependant cet effet disparaît lorsqu'on ajoute la condition dans le modèle ; $\beta = .095, p = .29, 95\% IC [-.08, .273]$. L'effet de la condition sur le nombre d'essais reste quant à lui significatif ($\beta = 0,943 ; p < .001 ; 95\% IC [.5886, 1.297]$).

Enfin, si on observe un effet principal significatif de la condition de pouvoir sur le nombre de papiers utilisés ; $\beta = .662, p < .001, 95\% IC [.286, 1.04]$ et sur le score de tendances à l'approche ; $\beta = .40, p = .042, 95\% IC [0.014, .781]$, dans le modèle de régression multiple, l'effet de la condition sur le nombre d'essais reste significatif ($\beta = 0,635 ; p = .001 ; 95\% IC [.250, 1.02]$). L'analyse ne permet pas d'observer d'effet des tendances à l'approche sur le nombre de papiers utilisés et ne permet donc pas de valider l'hypothèse de médiation

Discussion

Dans le premier volet d'étude (études 2 et 4), nous avons cherché à tester le rôle médiateur du Soi Actif dans la relation entre pouvoir et persistance à une tâche. Dans la lignée de Guinote et Chen (2018), nous faisons l'hypothèse d'un effet médiateur de l'activation des concepts de Soi liés au pouvoir sur la persistance suite à une induction de pouvoir social. Les deux études menées suggèrent un effet direct du pouvoir sur la persistance et un effet du pouvoir

sur l'activation de concepts de Soi liés au pouvoir. Cependant, aucun effet médiateur de l'activation de concepts de Soi n'a pu être observé sur la persistance.

Dans l'étude 5, nous voulions tester une hypothèse alternative pour expliquer la relation entre pouvoir et persistance en nous basant sur le modèle de Keltner et al. (2003). Nous avons donc mis en place un paradigme dans le but de tester l'hypothèse selon laquelle le pouvoir entraînerait l'activation de tendances comportementales d'approche et que ce sont ces tendances qui génèreraient une augmentation de la persistance.

Une fois encore, nous avons observé un effet direct du pouvoir sur la persistance (que ce soit le nombre de papiers, le temps passé sur la tâche ou le nombre d'essais déclarés par les participants). Nous observons également une augmentation des tendances à l'approche chez les participants ayant du pouvoir. Plus spécifiquement, les résultats de cette expérience indiquent que les participants ressentant le plus de pouvoir suite à l'induction (estimé par le score à la vérification d'induction) manifestent de plus fortes tendances à l'approche que les participants ressentant le moins de pouvoir. Il semble donc exister une relation linéaire entre la perception de détenir du pouvoir et la variation des tendances à l'approche. Plus globalement, les résultats présentent le même pattern que dans les études 2 et 4, avec un effet direct du pouvoir sur les mesures de persistance, mais pas d'effet médiateur du Soi actif ou des tendances à l'approche sur la persistance.

Comme dans l'étude 4, on observe un nombre de papiers utilisés plus élevé chez les participants en condition de pouvoir fort que chez les participants en condition de pouvoir faible. On retrouve également cet effet sur le temps passé et le nombre d'essais réalisés avant d'abandonner. On observe également un lien entre la condition et l'activation de tendances à l'approche. Ces différents résultats appuient une hypothèse d'un effet de la désinhibition des participants liée à l'induction de pouvoir sur les différentes mesures recueillies. Par exemple, les participants en situation de pouvoir pourraient avoir vu leur tendance à l'approche s'activer,

ce qui les aurait conduits à réaliser davantage d'essais, ou avoir été désinhibés par rapport à certaines normes sociales ou de présentation de soi et avoir ainsi été moins restreints notamment dans l'utilisation de nombreux papiers. Ces résultats peuvent-être vus au travers du modèle d'approche-inhibition de Keltner et al. (2003) où le pouvoir active des tendances à l'approche, ce qui développe de plus l'appétence situationnelle des participants pour la récompense.

La généralisation des résultats de cette étude (et plus généralement des études 2 et 3) reste à prendre au regard de certaines limites. La poursuite de but est spécifiquement le concept à partir duquel Guinote (2017) propose un modèle alternatif à celui de Keltner. En effet, si Keltner et al. (2003) proposent que le pouvoir agit sur les tendances à l'approche, générant donc des tendances à l'action, Guinote (2017; Guinote et Chen, 2018) remettent en cause ce postulat. Le pouvoir peut effectivement agir sur l'activation de tendances à l'approche et sur la désinhibition, mais plusieurs études (Deng et al., 2018; Yin & Smith, 2020) mettent aussi en évidence des processus de régulation (ex, sur les fonctions exécutives, avec de meilleures capacités d'inhibition) qui permettent notamment de déployer plus efficacement des stratégies de poursuite de but.

Dans le but d'étendre nos résultats au-delà de la poursuite de but, et de tester l'hypothèse de la médiation des effets du pouvoir par le soi actif sur une autre dimension, nous avons développé un nouvel axe de recherche. Nous avons pour cela choisi de nous focaliser sur les conséquences du pouvoir sur l'orientation morale. Ces conséquences ont fait l'objet de nombreuses études (voir Lammers et al., 2015) qui tentent de clarifier le lien, parfois complexe entre ces deux concepts. Des avancées récentes sur le sujet (Gawronski, 2020) ont permis de mettre en évidence un effet du pouvoir sur l'orientation morale des participants. Nous nous sommes demandé si le pouvoir, par le biais du soi actif, pouvait nous permettre de mieux comprendre la relation entre pouvoir et orientation morale chez des individus confrontés à un dilemme morale.

2.4 Étude de l'effet médiateur de l'activation de concepts de Soi liés au pouvoir dans un contexte de choix moraux.

2.4.1 Contexte

Dans les travaux précédents, nous avons pu observer un effet direct du pouvoir sur l'activation des concepts de Soi associés. Les participants dotés de pouvoir associaient plus rapidement les mots liés au pouvoir avec eux-mêmes que les participants soumis au pouvoir d'autrui. On retrouve cet effet sur les tendances à l'approche où les participants dotés de pouvoir présentent des tendances à l'approche supérieures aux participants soumis au pouvoir d'autrui. On retrouve également un effet direct du pouvoir qui va dans le sens de la littérature (Guinote, 2007b) où les participants en situation de pouvoir sont plus persistants que les individus en situation de pouvoir faible. Cependant, on ne retrouve pas l'effet médiateur attendu du Soi actif, ni celui, potentiellement alternatif, de l'activation des tendances à l'approche sur la persistance.

Cependant à ce stade du travail de thèse, nous ne pouvons pas étendre la portée de ces résultats au-delà de la poursuite de buts, voir même au-delà de la persistance. Effectivement, si le nombre d'essais et le nombre de papiers utilisés par les participants ressentant du pouvoir peut laisser penser que ces participants sont capables de flexibilité et d'adaptation face à l'échec en développant des stratégies alternatives en cas de difficulté (au-delà de la persistance donc), la persistance à une tâche n'est qu'une des composantes de la poursuite de buts (Guinote, 2007b).

On pourrait donc nous opposer 1) que l'activation de concepts de soi liés au pouvoir n'est pas généralisable au-delà de l'activation de concepts de soi liés à la poursuite de buts (d'autant que les traits liés au pouvoir dans un contexte de poursuite de buts, sont plutôt perçus positivement); et 2) que l'absence d'effet médiateur de l'activation de concepts de soi suite à une induction ne peut être généralisée au-delà de la persistance.

Aussi, à ce stade, il nous semblait important de répondre à ces limites en testant l'hypothèse d'un effet médiateur du Soi Actif qui ne soit pas perçu positivement, sur un effet différent de la persistance.

Récemment, Grawronski et Brannon (2020) ont voulu tester le lien entre le fait de détenir du pouvoir et l'orientation morale des participants. Les auteurs se sont intéressés aux effets du pouvoir sur le jugement des individus confrontés à des dilemmes moraux. En particulier, ils voulaient déterminer si le pouvoir pouvait exercer une influence sur l'orientation utilitariste (focalisée sur les conséquences) ou déontologique (focalisée sur les normes, les règles) des choix moraux des participants. Si l'on entend souvent l'adage « *le pouvoir corrompt, le pouvoir absolu corrompt absolument* », la recherche en psychologie sociale suggère que cette relation entre pouvoir et orientation morale est plus complexe qu'il n'y paraît (voir page 18).

Pouvoir et jugement moral, des avancées récentes

L'un des paradigmes les plus connus pour observer l'orientation morale des individus est probablement le problème du tramway (Foot, 1967). Dans ce scénario, un tramway hors de contrôle est susceptible de tuer un groupe de cinq ouvriers présents sur les voies. Ce, à moins que les participants n'entreprennent des actions pour rediriger ou arrêter le tramway. Dans le dilemme initial, les participants ont la possibilité de tirer un levier pour rediriger le chariot vers une autre voie, où se trouve un seul ouvrier. Dans une autre version du scénario, ils doivent pousser un homme du haut d'un pont pour qu'il tombe sur les voies et stoppe le tramway. Dans les deux scénarii, le résultat de ces actions entraînerait la mort d'une personne au lieu des cinq décès qui surviendraient sans action entreprise (i.e., un changement de voie). D'un point de vue utilitariste, pousser le levier (ou un homme du haut d'un pont, ce qui implique de le tuer) est préférable si cela peut en sauver cinq autres. Le résultat de cette action minimise la quantité de souffrance et maximise le bien être du plus grand nombre. En revanche, d'un point de vue

déontologique, une action qui implique de tuer volontairement un autre individu est moralement inacceptable.

Ces scénarii, très utilisés en psychologie (Bostyn et al., 2018; Gawronski & Beer, 2017; Marczyk & Marks, 2014), présentent toutefois des limites importantes. Il existe effectivement un effet confondu entre l'orientation morale et le coût de l'action (*vs.* le coût de l'inaction). Même si les deux décisions peuvent être difficiles car elles impliquent la mort d'un ou plusieurs individus, il peut être plus coûteux de générer par son action la mort d'un individu que d'être responsable, par son inaction, de la mort de 5 personnes. De plus, le paradigme du tramway propose que le choix de l'utilitarisme implique nécessairement le rejet de la déontologie, et vice versa, alors qu'il a été montré que ces concepts sont indépendants (Conway & Gawronski, 2013).

Gawronski et Beer (2017) suggèrent que ces limites pourraient être résolues en comparant les jugements de quatre types de dilemmes moraux impliquant différentes combinaisons de conséquences (utilitarisme) et de normes (déontologie) :

- 1) Des dilemmes pour lesquels l'action est désapprouvée par la norme mais où les conséquences de cette action présentent des bénéfices pour le bien commun supérieurs à son coût : Déontologie (-) et Utilitarisme (+).
- 2) Des dilemmes pour lesquels l'action est désapprouvée par la norme et où les conséquences de cette action présentent des bénéfices pour le bien commun inférieurs à son coût : Déontologie (-) et Utilitarisme (-).
- 3) Des dilemmes pour lesquels l'action est encouragée par la norme et où les conséquences de cette action présentent des bénéfices pour le bien commun supérieurs à son coût : Déontologie (+) et Utilitarisme (+)
- 4) Des dilemmes pour lesquels l'action est encouragée par la norme et où les conséquences de cette action présentent des bénéfices pour le bien commun inférieurs à son coût : Déontologie (+) et Utilitarisme (-).

Le tableau ci-dessous présente un exemple de ces 4 types de dilemmes :

	Bénéfices de l'action supérieurs à son coût	Bénéfices de l'action inférieur à son coût
La norme proscrit l'action	<p>Vous êtes le président de votre pays. Un groupe de guérilla opérant dans une zone de conflit a enlevé un journaliste de votre pays et menace de le décapiter si votre gouvernement ne paie pas une rançon d'un million de dollars. Le groupe utilisera l'argent de la rançon pour acheter des armes pour leur guérilla, ce qui causera la mort de nombreuses personnes. Le Congrès a approuvé le paiement de la rançon, mais vous avez le pouvoir d'y opposer votre veto.</p> <p>Est-il acceptable dans ce cas d'opposer son veto au paiement de la rançon ?</p>	<p>Vous êtes le président de votre pays. Un groupe de guérilla opérant dans une zone de conflit a enlevé un journaliste de votre pays et menace de le décapiter si votre gouvernement ne paie pas une rançon d'un million de dollars. Le groupe utilisera l'argent de la rançon pour acheter de la nourriture pour leurs familles, qui vivent dans une région qui a été touchée par plusieurs sécheresses. Le Congrès a approuvé le paiement de la rançon, mais vous avez le pouvoir d'y opposer votre veto.</p> <p>Est-il acceptable dans ce cas d'opposer son veto au paiement de la rançon ?</p>
La norme promeut l'action	<p>Vous êtes le président de votre pays. Un groupe de guérilla opérant dans une zone de conflit a enlevé un journaliste de votre pays et menace de le décapiter si votre gouvernement ne paie pas une rançon d'un million de dollars. Le groupe utilisera l'argent de la rançon pour acheter de la nourriture pour leurs familles, qui vivent dans une région qui a été touchée par plusieurs sécheresses. En tant que président, vous avez le pouvoir d'approuver le paiement de la rançon.</p> <p>Est-il acceptable dans ce cas d'opposer son veto au paiement de la rançon ?</p>	<p>Vous êtes le président de votre pays. Un groupe de guérilla opérant dans une zone de conflit a enlevé un journaliste de votre pays et menace de le décapiter si votre gouvernement ne paie pas une rançon d'un million de dollars. Le groupe utilisera l'argent de la rançon pour acheter des armes pour leur guérilla, ce qui causera la mort de nombreuses personnes. En tant que président, vous avez le pouvoir d'approuver le paiement de la rançon.</p> <p>Est-il acceptable dans ce cas d'approuver le paiement de la rançon ?</p>

Tableau 8 – Exemple d'un dilemme moral impliquant une norme proscriptive ou prescriptive où les bénéfices de l'action sont soit supérieurs soit inférieurs aux coûts de l'action. Dilemmes adaptés de Gawronski, Armstrong, Conway, Friesdorf et Hütter (2017).

Le fait de distinguer ces 4 cas permet de déterminer dans quelle mesure les participant sont sensibles 1) aux conséquences de leurs actes, 2) à la norme morale et 3) s'ils ont une préférence générale pour l'action vs. l'inaction.

Dans leur recherche, les auteurs s'intéressaient aux conséquences du pouvoir sur les choix moraux des participants au regard de leur modèle. Les liens entre le pouvoir et l'orientation morale ne font pas encore l'objet d'un consensus et les propositions théoriques amènent à formuler des hypothèses divergentes. Par exemple, certains résultats indiquent qu'un pouvoir élevé protège les individus des influences extérieures (Magee & Smith, 2013) et les rend moins susceptibles de s'intéresser aux sentiments et aux perceptions des autres (Galinsky et al., 2006). On pourrait donc faire l'hypothèse d'une moindre sensibilité aux normes et à leur transgression dans les décisions comportementales et les jugements moraux. Cependant,

d'autres perspectives théoriques suggèrent que c'est le fait d'activer des tendances à l'action (Keltner et al., 2003) qui provoque les comportements observés dans les études sur le jugement moral et non la sensibilité à la norme. En ce sens, la même prédiction repose sur des mécanismes différents (moindre/sensibilité aux normes *vs.* préférence pour l'action/inaction). Le modèle de Gawronski qui étudie les choix moraux sur la base des Conséquences, des Normes et de l'Inaction (Modèle CNI) propose ces différents scénarii pour permettre de déterminer quelle(s) composante(s) du dilemme influence(nt) le choix des participants.

Dans cette perspective, Gawronski et al. (2020) ont testé les effets du pouvoir sur des jugements de dilemmes moraux après avoir soumis les participants à une induction de pouvoir par rappel autobiographique. Après la tâche d'induction de pouvoir, 24 scénarii comportant des dilemmes moraux étaient proposés aux participants. Pour chaque scénario, les participants étaient invités à indiquer s'ils trouvaient la réponse acceptable ou non (voir exemples Tableau 5 : Catégories et Mots cibles utilisés pour l'IAT de l'étude 3. Ici les mots sont destinés à des participants masculins). Les résultats suggèrent que le pouvoir influence les réponses aux dilemmes moraux en diminuant la sensibilité à la norme morale. En d'autres termes, les participants ayant rappelé un épisode au cours duquel ils avaient eu du pouvoir étaient moins sensibles à la proscription de certaines actions que les participants en condition d'absence de pouvoir. En revanche, les chercheurs ne notent aucune différence dans les tendances à l'action (*vs.* inaction) chez les participants en condition de pouvoir fort (*vs.* faible).

Ces résultats apportent une lecture nouvelle sur le lien entre pouvoir et jugement moral, en distinguant utilitarisme et déontologie sans les opposer. Ils mettent en évidence l'effet d'une induction de pouvoir sur le jugement moral, dans le sens d'une sensibilité moindre aux influences normatives et sans impact apparent des tendances à l'action.

Nous avons cherché à répliquer cette étude en mesurant l'activation des concepts de Soi liés au pouvoir dans le but d'en tester l'effet médiateur. Nous souhaitons savoir dans quelle

mesure le fait de détenir du pouvoir exerçait une influence sur l'activation de concepts de soi liés au pouvoir, et si cette activation pouvait expliquer la baisse de l'influence normative au cours de jugements moraux.

Pour cela, dans une première étude, nous nous sommes intéressés aux représentations que peuvent avoir les individus des concepts moraux liés au pouvoir afin de pouvoir mesurer l'activation de ces concepts suite à une induction de pouvoir dans l'étude qui suivra. Comme pour l'étude 1, nous avons proposé aux participants d'indiquer dans quelle mesure ils attribuaient certains mots à des individus détenant du pouvoir ou, au contraire, à des individus soumis à du pouvoir.

2.4.2 Étude 6

Méthode

Quatre-vingt-dix-sept participants (81 femmes, 16 hommes, $M_{\text{âge}} = 20,3$; $ET_{\text{âge}} = 5,31$) ont été invités à compléter un questionnaire en ligne en échange de crédits universitaires.

Procédure

Sur un premier écran, les participants étaient notifiés de l'objet de l'étude, de sa durée, et d'une définition du pouvoir. Comme précédemment, cette première étape avait pour objectif de standardiser la définition du pouvoir chez les participants.

L'étude était composée de deux blocs principaux, présentés de façon randomisée. Un premier bloc proposait une liste de 14 traits (Issus de Ashton et al., 2004) introduits par la phrase suivante : « *Par rapport aux autres, un individu détenant beaucoup (vs. Peu) de pouvoir est généralement décrit comme étant davantage : ...* ». Les traits étaient disposés sur une matrice de réponses dans un ordre aléatoire, les participants répondant sur une échelle de type Likert en 7 points. A la fin, les participants avaient la possibilité d'indiquer des mots absents de la liste

qui, selon eux, permettaient de caractériser un individu détenant du pouvoir (vs. Peu de pouvoir) au regard de la morale.

Une fois la première mesure terminée, les participants voyaient apparaître une roue de chargement fictive accompagnée du message suivant « Nous allons maintenant passer à une nouvelle situation, merci de patienter quelques secondes ». Cette transition permettait de marquer la rupture entre les deux temps de mesure. Effectivement, l'objectif de cette roue était de s'assurer que les participants soient attentifs au changement de consigne. Ainsi, si les participants commençaient par le bloc de pouvoir fort, ils devaient ensuite répondre aux mêmes questions mais portant cette fois sur leur représentation d'un individu détenant peu de pouvoir.

Pour les deux blocs de mesures, la réponse à tous les items n'était pas obligatoire, de façon à ce que si un terme était mal compris, il puisse être passé. Un troisième bloc mesurait la valence perçue du pouvoir pour les participants. On demandait aux participants d'indiquer dans quelle mesure le pouvoir était quelque chose de : 1) positif pour eux-mêmes, 2) positif pour les autres, et 3) positif en général. Un quatrième et dernier bloc avait pour but de récolter l'âge, la langue maternelle et le genre des participants. Un dernier item leur permettait de laisser un commentaire libre sur l'étude. Enfin, les participants étaient remerciés pour leur participation. L'étude durait en tout moins de 5 minutes.

Résultats

Sur les 97 participants, 11 n'ont pas reconnu au moins un mot, 22 ne sont pas de langue maternelle française. Les participants ignorant le sens de certains mots ou de langue maternelle française n'ont pas été exclus des analyses.

L'analyse des tests t pour échantillons appariés révèle une différence significative entre pouvoir fort et pouvoir faible pour toutes nos mesures (voir Tableau 9).

	t	dl	p	Pouvoir Fort	Pouvoir Faible	ES	95% IC	
							Bas	Haut
HONNETE	-7.58	96.0	< .001	3,41	4,86	0.191	-1.821	-1.065
JUSTE	-4.55	95.0	< .001	3,61	4,52	0.199	-1.302	-0.511
FIABLE	-5.26	96.0	< .001	3,40	4,52	0.212	-1.534	-0.693
MODESTE	-7.43	95.0	< .001	3,04	4,67	0.219	-2.059	-1.191
SINCERE	-8.42	95.0	< .001	3,39	4,93	0.183	-1.905	-1.178
ALTRUISTE	-7.37	95.0	< .001	3,40	4,76	0.185	-1.732	-0.997
FAUX	8.38	95.0	< .001	4,51	3,02	0.178	1.137	1.842
MENTEUR	7.22	96.0	< .001	4,42	3,07	0.187	0.979	1.722
HYPOCRITE	5.81	92.0	< .001	4,53	3,33	0.205	0.786	1.601
INJUSTE	7.88	95.0	< .001	4,55	3,1	0.184	1.083	1.813
MECHANT	7.12	96.0	< .001	4,18	2,92	0.177	0.907	1.608
DECEVANT	4.25	96.0	< .001	4,15	3,41	0.175	0.395	1.089
ARROGANT	12.33	94.0	< .001	5,11	2,76	0.190	1.969	2.725
TRICHEUR	7.97	96.0	< .001	4,62	3,11	0.189	1.130	1.880

Tableau 9 - Étude 6 : Tests t pour échantillons appariés. Différence de représentations de traits liés à la morale pour un individu détenant beaucoup vs. peu/pas de pouvoir.

Globalement, les participants rapportent trouver les individus détenant du pouvoir comme étant moins honnêtes, moins justes, moins fiables, moins modestes, moins sincères, moins altruistes, plus faux, plus menteurs, plus hypocrites, plus injustes, plus méchants, plus décevants, plus arrogants et plus tricheurs que les individus détenant peu de pouvoir.

Au regard de ces résultats, nous avons procédé au calcul d'un score de morale en situation de pouvoir fort (en inversant les items faux, menteur, hypocrite, injuste, méchant, décevant, arrogant et tricheur) et en situation de pouvoir faible (en inversant les mêmes items). Un alpha de Cronbach a été calculé sur les traits Honnêtes, Juste, Fiable, Modeste, Sincère Altruiste et l'inverse des items Faux, Menteur, Hypocrite, Injuste, Méchant, Décevant, Arrogant, Tricheur, pour un individu doté de pouvoir fort ($\alpha = .847$) et sur un individu doté de peu de pouvoir ($\alpha = .848$). Les alphas restent satisfaisants si les participants de langue maternelle étrangère sont exclus. La différence entre ces deux scores est significative $t(85) = -10,8$ $p < .001$ 95% IC $[-\infty, -1.19]$ $d = -1,17$.

Enfin, l'analyse de test t pour échantillon unique ne révèle pas de différence de perception de la valence du pouvoir chez les individus. Les participants ne voient pas le pouvoir comme quelque chose de positif ou négatif ($p = .139$).

Discussion

L'objectif de cette étude était de mettre en évidence les traits liés à la morale associés aux individus détenant du pouvoir vs. ne détenant pas de pouvoir. Cette étude s'inscrit comme préalable à l'étude de l'activation de concepts de soi liés au pouvoir et à la morale, consécutive à une induction de pouvoir chez les individus. Les résultats de cette étude indiquent une forte dichotomie entre les différents items soumis aux participants. Plus précisément les résultats de cette étude nous permettent de distinguer une forte association entre le pouvoir et des items en lien avec des valeurs morales négatives (*faux, menteur, hypocrite, injuste, méchant, décevant, arrogant, tricheur*) et à l'inverse une forte association entre l'absence de pouvoir et des items en lien avec des valeurs morales positives (*juste, fiable, honnête, sincère, altruiste*). Sur la base de ces résultats, le matériel des études 2 et 4 a été adapté afin de mesurer cette fois l'activation de concepts de soi spécifiques au pouvoir dans un contexte de jugement moral.

2.4.3 Étude 7

Nous avons fait le choix de répliquer au plus près l'étude de Gawronski et Bannon (2020). Le but de cette étude était de tester les effets du pouvoir sur les choix des individus à une tâche de dilemmes moraux. Les participants devaient dans un premier temps se rappeler d'une situation au cours de laquelle ils avaient eu de pouvoir sur quelqu'un (*vs.* avaient été soumis à une autre personne). Après cette tâche, ils étaient invités à lire 24 scénarii différents impliquant des dilemmes moraux. Pour chaque scénario, les participant indiquaient s'ils estimaient que les choix proposés étaient acceptables ou non (Gawronski et al., 2017).

Méthode

Au total, 213 participants (187 femmes, 26 hommes, $M_{\text{âge}} = 18,9$; $E.T_{\text{âge}} = 2,26$) étudiants en première année de licence de psychologie à l'université Paris Nanterre ont été recrutés pour participer à une étude en laboratoire d'environ 20 minutes, en échange de crédits universitaires. Une fois arrivés au laboratoire, les participants étaient aléatoirement assignés à l'une des deux conditions expérimentales : pouvoir fort *vs.* pouvoir faible.²³

Préparation de l'IAT

On demandait d'abord aux participants quelques informations personnelles pour préparer le matériel nécessaire à la mesure d'activation du concept de Soi en mémoire. Plus précisément, les participants devaient indiquer leur genre, leur prénom et leur langue maternelle.

Manipulation du pouvoir

Suivant la procédure d'induction de pouvoir par rappel autobiographique (Galinsky et al., 2003), il était ensuite demandé aux participants de rappeler une situation personnelle au

²³ Pré-enregistrement disponible via <https://osf.io/x3y7w/>

cours de laquelle ils avaient eu du pouvoir sur un individu ou au cours de laquelle un individu avait eu du pouvoir sur eux. Les participants avaient 3 minutes pour décrire cette situation.

Mesure de l'activation de concepts de Soi

Comme dans les études 2 et 4, les participants étaient ensuite invités à passer un IAT (Carpenter et al., 2018), présenté comme un second test, visant à compléter les résultats du premier questionnaire. Après avoir rappelé le type de situation rappelé lors de la première phase expérimentale (pouvoir fort vs. faible), leur prénom et leur langue maternelle, ils passaient au test. L'IAT (Carpenter et al., 2018) associait des catégories liées au Soi et des catégories liées au Pouvoir. Les mots cibles représentaient des traits liés à la morale issus de l'étude en situation de pouvoir ; et des traits liés au Soi ou à la catégorie Pas-Moi (Voir Tableau 10 - Matériel de mesure de l'accessibilité des concepts de Soi liés à la morale, ici conjugué au masculin (IAT Étude 7)).

Moi	Pas moi	Pouvoir Fort	Pouvoir Faible
<i>[Prénom]</i>	<i>Claude</i>	<i>Arrogant</i>	<i>Altruiste</i>
<i>Homme</i>	<i>Eux</i>	<i>Faux</i>	<i>Sincère</i>
<i>Je</i>	<i>Homme</i>	<i>Injuste</i>	<i>Honnête</i>
<i>Mon</i>	<i>Lui</i>	<i>Menteur</i>	<i>Modeste</i>

Tableau 10 - Matériel de mesure de l'accessibilité des concepts de Soi liés à la morale, ici conjugué au masculin (IAT Étude 7)

Vérification d'induction

Comme dans l'étude 4, les participants complétaient ensuite un questionnaire de vérification d'induction (Degraeve, 2015) et on demandait ensuite aux participants s'ils étaient en accord avec le rôle qui leur a été confié (Pas du tout d'accord 1 ; Tout à fait d'accord 7).

Tâche de dilemmes moraux

Après la vérification d'induction, les participants lisaient et répondaient aux 24 dilemmes moraux proposés par Gawronski et al. (2017, 2020). Les dilemmes étaient présentés

individuellement à l'écran dans un ordre aléatoirement sélectionné puis maintenu constant pour tous les participants. Pour chaque dilemme, les participants devaient indiquer si l'action proposée leur semblait acceptable ou pas (oui vs. non). Les dilemmes incluaient 4 versions de six scénarios construites selon deux critères : (1) le dilemme impliquait une norme proscriptive qui interdit l'action ou une norme prescriptive qui prescrit l'action et (2) les bénéfices de l'action décrite étaient soit supérieurs soit inférieurs à ses coûts. Avant de commencer, les participants lisaient cette consigne :

Nous allons maintenant passer à une nouvelle partie de l'étude. Sur les écrans suivants, vous allez voir une série de scénarii que les gens peuvent rencontrer dans la vie. Veuillez les lire très attentivement. *Même si certains scénarii peuvent sembler similaires, chacun d'eux est différent sur des points importants. Après chaque scénario, on vous demandera de juger si vous trouvez l'action décrite appropriée ou inappropriée. Veuillez noter que certains scénarii font référence à des choses qui peuvent sembler désagréables à envisager. C'est parce que nous nous intéressons aux réflexions des gens sur des questions difficiles et réelles.*

Résultats

Analyses préliminaires et exclusions :

Sur 213 participants, 18 n'étaient pas de langue maternelle française et ont été supprimés de l'échantillon. Au total, 198 participants (173 Femmes, 25 Hommes, $M_{\text{âge}} = 18,9$; $ET_{\text{âge}} = 2,33$) ont été inclus dans l'analyse des données.

Comme précédemment, un score de vérification d'induction a été calculé sur la base des résultats à l'échelle de Degraeve (2015). Les items *faible*, *dépendant*, *impuissant* ont été inversés et un score a été calculé sur la base de la moyenne à ces items ($M = 3,96$; $ET = 1,74$ $\alpha = .852$). Parce que nous utilisons une induction par rappel autobiographique, nous avons également pris en compte des mesures de facilité de rappel ($M = 3,26$; $ET = 1,41$) et des

mesures émotionnelles ($M = 4,45$; $ET = 1,10$) pour vérifier l'induction de pouvoir (Lammers et al., 2017)

Comme dans les expérimentations 2 et 4, le D-score à l'IAT a été calculé suivant la méthode D600 (Carpenter et al., 2018). Le temps de réponse de chaque participant aux blocs critiques (pro-scope et inverse) étaient enregistrés. Chaque mauvaise réponse entraînait une pénalité de 600 ms. Si les participants répondaient en moins de 300 ms, leur temps de réponse n'était pas comptabilisé. Les participants dont plus de 10% des essais étaient inférieurs à ce seuil étaient supprimés de l'échantillon ($N = 0$). On calculait ensuite la moyenne aux deux blocs et on retranchait le temps moyen du premier au second bloc. Un score positif signifie un biais pro-scope (Moi-Leader) et un score négatif un biais inverse (Moi-Exécutant).

Effet du pouvoir :

Les participants en condition de pouvoir ont obtenu un score plus élevé sur l'échelle de vérification d'induction ($M = 5,42$; $ET = 1,03$) que les participants en condition de pouvoir faible ($M = 2,40$; $ET = 0,935$), $t(193) = -20,44$ $p < .001$, 95% $IC [-\infty, -2.643]$ $d = -2.928$. On n'observe pas d'effet de l'induction de pouvoir sur l'échelle d'émotion, $p = .83$, ni sur l'échelle de facilité de rappel, $p = .13$.

L'analyse de régression révèle un effet de l'induction de pouvoir sur le D-score à l'IAT, ($\beta = -.045$, $t(196) = -1,97$ $p = .05$, 95% $IC [-0.0911, -0.0002]$). Les participants en condition de pouvoir élevé associaient moins rapidement à eux-mêmes les traits moins moraux ($M_{D-score} = -.761$; $ET = .30$) que les participants en condition de pouvoir faible ($M_{D-score} = -.670$; $ET = .34$).

Les réponses aux dilemmes moraux²⁴ ont été traitées en suivant la procédure proposée par Gawronski et al. (2020). Elles ont été agrégées en calculant la somme des réponses ou les

²⁴ Les dilemmes moraux sont disponibles sur l'OSF via <https://osf.io/7jt5w/>

participants ont désigné l'*action* proposée comme acceptable dans les quatre versions de chaque dilemme moral, en fonction de l'induction de pouvoir des participants. La technique utilisée par les Gawronski et al. (2017, 2020) pour observer les composantes de l'orientation morales peut être représentée via un arbre décisionnel dans lequel les choix des participants sont représentés par quatre voies de traitement (voir Figure 21). Les trois paramètres de cet arbre décisionnel exposent les probabilités que la réponse à un dilemme donné soit déterminée par les conséquences (C), les normes morales (N) et une préférence générale pour l'inaction par rapport à l'action, indépendamment des conséquences et des normes (I, d'où le nom de modèle CNI de prise de décision morale). Les quatre chemins de l'arbre décisionnel exposent les quatre cas qui mènent aux modèles de réponses décrits dans le tableau Tableau 8). Le pattern de réponse utilitariste (conséquentialiste) de la première ligne du tableau devrait émerger lorsque les réponses aux quatre types de dilemmes sont motivées par des conséquences. Dans l'arbre de traitement, ce cas est saisi par le chemin C, qui décrit le cas où les conséquences entraînent des réponses

2.4 Pouvoir et choix moraux (Études 6 et 7)

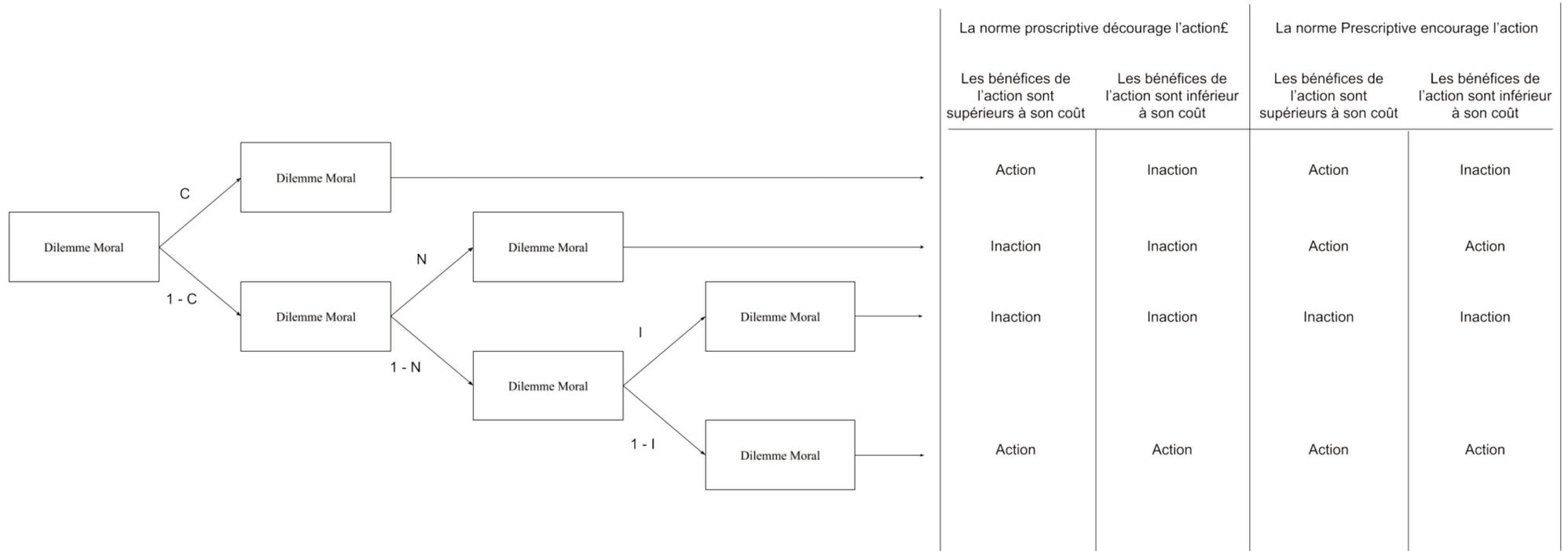


Figure 21 - Processing tree

Le pattern de réponse déontologique de la deuxième ligne du tableau devrait émerger lorsque les réponses aux quatre types de dilemmes sont dictées par des normes morales. Dans l'arbre de traitement, ce cas est représenté par le chemin $(1 - C) \times N$, qui illustre le cas où les normes morales déterminent les réponses alors que les conséquences ne déterminent pas les réponses.

Le pattern de tendance générale à l'inaction dans la troisième ligne du tableau devrait apparaître lorsque les réponses aux quatre types de dilemmes reflètent une préférence générale pour l'inaction. Dans l'arbre de traitement, ce cas est saisi par le chemin $(1 - C) \times (1 - N) \times I$, qui décrit le cas de l'inaction générale lorsque ni les normes morales ni les conséquences ne motivent les réponses.

Enfin, le pattern d'action générale de la quatrième ligne du tableau devrait se dégager lorsque les réponses aux quatre types de dilemmes reflètent une préférence générale pour l'action. Dans l'arbre de traitement, ce cas est représenté par le chemin $(1 - C) \times (1 - N) \times (1 - I)$, qui décrit le cas d'une action générale lorsque ni les normes morales ni les conséquences n'orientent les réponses. En utilisant les quatre chemins de traitement sur le côté gauche de la Figure 21, les auteurs rendent possible l'observation de la probabilité statistique d'une réponse d'action (inaction) sur chacun des quatre types de dilemmes. Les analyses du modèle CNI ont été conduites en utilisant le logiciel MultiTree (Moshagen, 2010), sur la base du modèle de Gawronski et al. (2017) présenté ci-dessus.

Les résultats indiquent que le modèle CNI de Gawronski ne correspond pas aux données collectées $G^2(2) = 8.1, p = .044$. Les participants ne semblent pas être guidés par leur sensibilité à la norme, ni par leur sensibilité aux conséquences ou leur préférence générale pour l'inaction ou l'action lorsqu'ils répondent aux dilemmes moraux. On ne peut donc pas 1) isoler un

pattern de choix parmi la sensibilité aux conséquences, aux normes ou à l'action chez les participants et 2) observer si le pouvoir a un impact sur cette sensibilité.

Effet médiateur du Soi Actif

Notre hypothèse principale était qu'une activation du concept de pouvoir lié à la morale, suite à une induction de pouvoir, entraînerait une diminution de la sensibilité à la norme (Le paramètre N du model CNI). Cependant, comme nous l'avons observé précédemment, le modèle ne correspond pas aux données récoltées.

Discussion

Dans cette étude, nous avons voulu tester l'hypothèse d'un effet médiateur du Soi-Actif sur l'orientation morale des participants suite à une induction de pouvoir. Pour cela, nous avons adapté le paradigme des études 3, et 4 et utilisé le matériel de l'étude de Gawronski & Brannon (2020). Dans leur étude, les auteurs observaient que les participants à qui l'on a demandé de se souvenir d'une expérience de pouvoir élevé ont montré une sensibilité plus faible aux normes morales que les participants à qui l'on a demandé de se souvenir d'une expérience de pouvoir faible. Il n'y avait aucune preuve en revanche qu'un pouvoir élevé augmenterait ou diminuerait la sensibilité aux conséquences ou réduirait la préférence générale pour l'inaction par rapport à l'action, indépendamment des conséquences et des normes.

Nos résultats ne permettent pas de répliquer les observations des auteurs. Effectivement, le modèle correspondant à notre modèle n'est pas conforme au modèle CNI de Gawronski (2017), ne nous permettant pas 1) d'observer un pattern de choix dans les réponses des participants : les participants à cette expérience ne semblaient pas guidés par la présence de normes, par le coût de l'action ou par les conséquences de leur action pour formuler leur réponse à un dilemme moral ; ni 2) d'apprécier une différence dans les jugements moraux des participants en condition de présence ou absence de pouvoir. L'étude de l'effet médiateur ne

révèle aucun effet du soi actif sur la sensibilité à la norme, aux conséquences ou sur une tendance à l'action (vs. l'inaction). Ce, alors même que l'induction de pouvoir semble avoir été efficace, même si dans une moindre mesure que dans l'étude originale (respectivement $d = |2,93|$ contre $d = |3.7|$).

On retrouve bien les effets du pouvoir sur le soi actif, mais ces effets sont inversés par rapport à nos prédictions. Les participants en condition de pouvoir fort étaient plus rapides en condition de bloc incompatibles que les participants en condition de pouvoir faible. En d'autres termes, les participants chez qui un pouvoir élevé était induit associaient plus rapidement à eux-mêmes des traits liés à la morale (e.g., *altruiste, sincère, modeste*) que les participants en condition de pouvoir faible.

Ces résultats suggèrent que le fait de détenir du pouvoir active des concepts de Soi qui ne sont pas forcément ceux auxquels on pense lorsqu'on se représente un individu détenant du pouvoir (voir étude 6, page 134). On pourrait faire l'hypothèse d'une volonté accrue de garder une image de Soi positive, indépendamment de nos comportements ou de nos cognitions réelles. Cette hypothèse irait dans le sens des travaux de Mazar et al. (2008) sur les stratégies de régulations des individus s'engageant dans des comportements immoraux. Pour ces auteurs, les individus sont motivés d'une part à maintenir un concept de Soi positif, et sont d'autre-part motivés par la quête de récompense dans leur environnement. Or, le fait de détenir du pouvoir active des tendances à l'approche et augmente l'appétence pour la récompense (Cho & Keltner, 2020; Keltner et al., 2003).

Perspectives et Limites

On pourrait, à juste titre, évoquer un effet confondu des items de l'IAT et des catégories qui les regroupent. En effet, les mots en lien avec l'absence de morale sont plus négatifs que les mots en lien avec la morale. Mais c'est probablement justement parce que la morale est

socialement valorisée que son absence souffre d'une représentation négative. De futures recherches pourraient s'intéresser à développer le lien entre pouvoir et stratégies de maintien d'une image de Soi positive.

Le protocole expérimental qui permet de tester le CNI de Gawronski (2017) se présente sous la forme de 6 scénarii déclinés en 4 versions chacun. Au total les participants doivent donc lire attentivement 24 scénarii avec des différences entre les scénarii parfois extrêmement subtiles. Le caractère redondant de cette étape de l'expérience pourrait avoir généré un effet parasite. Les participants pourraient, par exemple, avoir fait moins attention aux nuances des scénarii, ils pourraient s'être cristallisés sur leur première réponse aux scénarii sans considérer les nuances, ou encore pourraient avoir inclus une part de réponse aléatoire. Ces explications pourraient expliquer l'absence de pattern de choix de nos résultats.

Une autre limite importante est notre dépendance au modèle de Gawronski (2017). Dès l'instant où nos données ne collent pas au modèle proposé, les analyses et inférences possibles deviennent extrêmement limitées. Notre objectif était de répliquer des effets observés récemment (incluant des éléments théoriques intégratifs), préenregistrés et répliqués. Cependant nous nous sommes heurtés à une absence de souplesse des analyses dès l'instant où nos données n'étaient pas cohérentes avec le modèle.

Conclusion

Si nous n'avons pas répliqué les effets de Gawronski (2020), on retrouve en revanche un effet du pouvoir sur le Soi Actif. Cependant, cet effet ne va pas dans le sens de nos hypothèses, et soulève donc la possibilité d'un nouveau mécanisme : un potentiel effet du pouvoir visant à entretenir un concept de Soi positif. Ces résultats mettent en lumière une relation complexe entre la détention de pouvoir et l'activation de concepts de Soi spécifiques en mémoire. S'il semble que le pouvoir active des concepts de Soi dépendant du contexte (pas seulement lié au pouvoir en général, mais au pouvoir dans un contexte de choix moral) il semble

que cette relation ne soit pas uniquement en lien avec l'activation de représentations en mémoire. Ainsi, les individus peuvent percevoir ceux qui détiennent du pouvoir comme immoraux, mais le fait d'en détenir eux-mêmes n'active pas pour autant chez eux des concepts de soi liés à l'immoralité.

3 Chapitre 3 : Discussion Générale

3.1 Contexte

En 1938, Russel formulait cette proposition désormais célèbre dans l'étude du Pouvoir "Le pouvoir est aux Sciences Sociales, ce que l'énergie est aux sciences Physiques. C'est *Le* concept fondamental". Cette phrase, qui met en avant l'importance de l'influence du pouvoir sur les comportements trouve écho dans l'ampleur de la littérature visant à mettre en avant et comprendre les effets du pouvoir sur les individus. On peut citer les travaux de Fiske (1993), Guinote (2007a), ou encore les travaux de Keltner et al. (2003) dont la proposition théorique, qui suggère que la détention de pouvoir active les systèmes d'approche chez les individus, a largement influencé les travaux de recherches dans le domaine (voir Cho & Keltner, 2020). Pourtant ce modèle souffre de quelques limites qui empêchent de comprendre pleinement la façon dont le pouvoir agit sur les individus (Pourquoi la simple occupation d'une position hiérarchique ou la simple possession de pouvoir modifie-t-elle les comportements, les performances, les jugements et attitudes des individus ? Quelle est la nature des processus impliqués ?) et se trouve confronté à des résultats qui incitent à se pencher sur d'autres approches théoriques du pouvoir (Overbeck & Park, 2001; Vescio et al., 2003, 2005 par exemple). L'une des dernières propositions apparues dans la littérature est un modèle présenté comme plus intégratif reposant sur le Soi actif (Guinote & Chen, 2018).

Le Soi-Actif fait référence au sous-ensemble du concept de soi actuellement actif ou accessible, que ce soit en raison d'influences chroniques ou temporaires. Autrement dit, nous n'activerions pas les mêmes sous-ensembles du Soi en fonction du contexte dans lequel nous sommes ou en fonction des buts que nous poursuivons. En alliant la théorie de l'approche-évitement de Keltner et al. (2003) et celle du Focus situé de Guinote (2017), la théorie du Pouvoir et du Soi actif (Guinote & Chen, 2018) apporte un regard nouveau sur l'influence du pouvoir sur les individus en termes d'expression de Soi et de focalisation sur les buts. Les tendances à l'approche des individus dotés de pouvoir seraient effectivement activées, mais le pouvoir favoriserait le développement d'un cadre attentionnel orienté vers le but. Cependant, en dépit du potentiel explicatif proposé par cette perspective, aucun travail empirique n'est venu soutenir cette théorie à ce jour.

Aussi, l'objectif de ce travail de thèse était d'explorer cette proposition théorique en cherchant à tester le processus médiateur proposé par Guinote et Chen (2018). Dans ce programme de recherches, nous avons voulu observer dans quelle mesure un individu dont les concepts associés au pouvoir sont accessibles pour le Soi dans un contexte précis, exprimait les effets du pouvoir couramment observés dans les recherches antérieures (e.g., focalisation sur le but, jugement social biaisé...). Plus précisément, nous formulions l'hypothèse qu'un individu placé dans une condition de pouvoir serait sensible aux effets du pouvoir parce que les concepts de Soi liés au pouvoir seraient rendus actifs en mémoire par la situation.

3.2 Rappel du projet de recherche

Dans un premier temps, nous avons cherché à mesurer quels concepts de soi étaient associés en mémoire aux individus détenant du pouvoir. Ce préalable nous semblait être fondamental pour déterminer les concepts dont il faudrait ensuite mesurer l'accessibilité chez les individus placés dans un contexte de détention de pouvoir. Sur la base de ces résultats, nous avons construit le matériel destiné à mesurer l'accessibilité de ces concepts de Soi chez les participants (IAT) dans le but de tester directement l'hypothèse du soi actif proposée par Guinote et Chen (2018). Dans l'expérience 2, nous avons induit (ou non) du pouvoir en adaptant le mode d'induction de pouvoir par attribution de rôles hiérarchiques de Galinsky et al. (2003). L'objectif de cette étude était de tester l'hypothèse selon laquelle les participants en condition de pouvoir, dont l'accessibilité des concepts de Soi liés au pouvoir était la plus importante, auraient un degré de persistance plus important que les participants en condition d'absence de pouvoir, ou que les participants pour qui l'induction n'aurait pas augmenté l'accessibilité des concepts de Soi liés au pouvoir. Les études 3 et 4 avaient pour objectif de répondre aux limites des études 1 et 2. L'étude 1 a donc été adaptée (étude 3) pour déterminer les représentations de Soi liées au pouvoir dans un contexte spécifique de poursuite de but. Grâce à cette nouvelle étude, nous avons isolé de nouveaux mots cibles nous permettant d'adapter le matériel de l'IAT. De cette façon, dans l'étude 4, nous avons mesuré l'accessibilité de concepts de Soi ayant le même niveau de spécificité que notre mesure (i.e., la persistance).

A ce stade on n'observait toujours pas d'effet médiateur des effets du pouvoir par le soi actif. Nos résultats indiquaient que les effets de l'induction de pouvoir sur le soi-actif et sur la persistance à la tâche étaient indépendants. Ces résultats pouvaient être explicables au travers du modèle de Keltner et al. (2003). Nous avons donc testé ce modèle alternatif dans l'étude 5. Dans cette expérience, nous avons cherché à déterminer si une activation des tendances à l'approche pouvait suffire à répliquer nos résultats. Pour ce faire, nous avons adapté la procédure de l'étude 4 en remplaçant l'IAT par une mesure situationnelle de tendances à l'approche-évitement.

Enfin, les études précédentes ne portant que sur la poursuite de buts, nous voulions pouvoir étendre nos résultats en testant le rôle médiateur du Soi actif sur d'autres construits psychologiques connus, dans la littérature, pour être influencés par la détention de pouvoir. Nous avons pour cela mené deux études sur le lien entre pouvoir et orientation morale. En suivant le même raisonnement que pour les recherches précédentes, dans l'étude 6, nous avons analysé les concepts liés à la morale associées à la détention de pouvoir chez les individus. Ces résultats nous ont permis d'adapter une nouvelle fois notre IAT dans le but, dans l'étude 7, de tenter de répliquer un effet direct du pouvoir sur l'orientation morale (Gawronski 2020) tout en testant l'hypothèse de Guinote et Chen (2018) d'un effet médiateur du Soi actif.

3.3 Résultats et apports théoriques de la thèse

3.3.1 Qu'est-ce que les gens associent au pouvoir ?

A quoi les gens pensent-ils lorsqu'ils se représentent quelqu'un qui dispose de pouvoir ? Si, comme nous l'avons vu tout au long de ce travail de thèse, de nombreux travaux s'intéressent à la question des effets du pouvoir, peu d'études à notre connaissance se sont penchées sur les représentations du pouvoir actives en mémoire chez les individus. Dans trois études (1, 3 et 6) nous nous sommes intéressés aux concepts associés au pouvoir par les participants. Bien que mettre en évidence ces associations ne constitue pas l'objectif premier de la thèse, les données recueillies pour les besoins de ce programme de recherche nous semblent toutefois apporter quelque chose à la littérature.

Nos résultats, notamment issus de l'étude 1, suggèrent que les participants associent aux individus détenant du pouvoir des traits que l'on peut séparer en deux catégories : le pouvoir avec un caractère « dominant » (par exemple égocentrique, dominant, peu empathique) et le pouvoir avec un caractère « dirigeant » (par exemple persuasif, autonome, intelligent) . Ces catégories ne sont pas sans rappeler les deux styles de pouvoir de Anderson et Berdahl (2002) avec un pouvoir brut (*Harsh Power*) davantage axé sur la dominance, la coercition, la punition et un pouvoir plus doux (*Soft Power*) davantage centré sur le feedback, la reconnaissance de la performance, etc.

On observe également des représentations du pouvoir plus spécifiques obtenues dans des contextes volontairement orientés sur des dimensions plus précises. Ainsi les individus se représentent le pouvoir dans un contexte de but comme source de persévérance, de persistance (étude 3). Ces représentations sont cohérentes avec les effets du pouvoir étudiés sur la poursuite de but (Guinote, 2007b).

On a enfin pu observer que lorsque les individus pensent à des personnes qui détiennent du pouvoir, ils les perçoivent comme moins morales que les personnes dotées de peu de pouvoir, et avec des traits plus négatifs (e.g. menteurs, faux). Ces résultats font écho à une partie de la littérature qui traite du lien entre pouvoir et orientation morale et qui suggère que

le pouvoir génère des comportements moins moraux (Lammers et al., 2015). On peut aussi faire la conjecture que les personnes dotées de pouvoir, contrôlant davantage de ressources que les personnes en détenant moins, sont moins bien perçues par celles et ceux qui dépendent de ces ressources.

Dans l'ensemble ces résultats suggèrent que les participants possèdent en mémoire une nébuleuse de représentations en lien avec le fait de détenir du pouvoir. Ils peuvent associer certains traits au fait de détenir du pouvoir de façon plus ou moins spécifiques (pouvoir en général, étude 1 ; pouvoir dans un contexte de poursuite de but, étude 3 ; pouvoir dans un contexte d'orientation morale, étude 6) et cohérents avec les effets couramment attribués à la détention de pouvoir.

3.3.2 Validation des modes d'induction du pouvoir

Dans un contexte de crise de répliquabilité, nous voulions nous mettre en capacité de nous appuyer sur des bases solides et quantifiables avant de tester un effet médiateur consécutif à une induction de pouvoir. Nous avons donc procédé à une série d'analyses de *p-curves* (Simonsohn et al., 2014) sur la base d'une sélection d'articles reprenant l'une des méthodes d'induction classiques proposées par Galinsky et al. (2003, voir Chapitre P-Curve pages 55) Nous avons distingué les types d'inductions (rappel autobiographique et attribution de rôles hiérarchiques) et les populations (étudiantes vs. tout venant). Grâce à ces analyses, nous avons pu conclure que la quantité de preuve à disposition dans la littérature pour ces deux types d'induction est suffisante (en termes de puissance ; 74% de puissance pour l'induction par attribution de rôles hiérarchiques et 48% pour l'induction par rappel autobiographiques ; et de distribution des p-valeurs, voir page 65), avec une taille d'effet globale moyenne ($r = .33$). Ceci s'observait à la fois dans la population générale ($r_{\text{Rappel Autobiographique}} = .33$; $r_{\text{Induction de Rôle Hiérarchique}} = .37$) et chez les étudiants ($r_{\text{Rappel Autobiographique}} = .26$; $r_{\text{Induction de Rôle Hiérarchique}} = .37$).

Nos résultats suggèrent qu'il est important d'être vigilant au moment de l'élaboration du design expérimental, en particulier en ce qui concerne le choix de l'induction, en se posant notamment les questions suivantes : combien de participants puis-je mobiliser pour cette étude ? ; De quelle population sont-ils issus (étudiants ?) ? ; Au regard de la puissance estimée de

l'induction choisie sur ma population, quelles sont mes chances d'observer un effet s'il existe ? ; Mon design expérimental peut-il présenter un effet confondu de l'induction de pouvoir et de la charge cognitive ?

3.3.3 Des effets cohérents avec la littérature sur les effets du pouvoir en termes de poursuite de buts

Dans ce travail de thèse, nous avons plusieurs fois observé un effet principal de l'induction de pouvoir sur la poursuite de but, et plus spécifiquement sur la persistance à une tâche. Ainsi, globalement, les études 2, 4 et 5 ont mis en évidence une plus grande persévérance des participants en condition de pouvoir, que ce soit sur une planche d' "Où-est-Charlie?" truquée ou pour répondre à un problème insoluble. Ces résultats vont dans le sens des travaux de nombreux auteurs sur le sujet (voir Guinote, 2017) et appuient l'idée selon laquelle le pouvoir permet une plus grande centration sur les buts. Les individus qui ressentent du pouvoir passent plus de temps sur une tâche avant de renoncer, ils font également plus de tentatives et utilisent davantage de papiers. Pour Guinote, le fait de détenir du pouvoir focalise l'attention sur le but ce qui pourrait expliquer le temps passé sur la tâche. Le fait de détenir du pouvoir permettrait également de faire preuve de davantage de flexibilité, permettant ainsi le réajustement de stratégies inefficaces dans le cadre de la poursuite de buts (Guinote, 2007b). Cette perspective pourrait expliquer le nombre d'essais et de papiers utilisés par nos participants. On pourrait aussi penser que les participants se sentant puissants étaient moins freinés par une norme proscrivant l'utilisation de papiers et davantage stimulés par une perspective de victoire en résolvant le problème posé. Cette hypothèse irait dans le sens de la détention de pouvoir comme activateur de tendances à l'approche (Keltner et al., 2003). Cette théorie propose que les individus ressentant du pouvoir sont davantage centrés sur la récompense, sont plus désinhibés et moins sensibles aux normes, que ceux n'en détenant pas. On retrouve d'ailleurs un effet du pouvoir sur les tendances à l'approche dans l'étude 5. Les participants dotés de pouvoir avaient un plus haut score d'activation de tendances à l'approche que les participants en condition d'absence de pouvoir.

Malgré une tentative de réplication de l'étude de Gawronski (2020) on ne retrouve pas d'effet du pouvoir sur l'orientation morale des participants, et en particulier une moindre sensibilité des participants dotés de pouvoir à la norme proscriptive (même si on peut faire l'hypothèse d'une moindre sensibilité aux normes sociales dans la compréhension des résultats des études 4 et 5). On pourrait supposer que l'effet du pouvoir n'a pas émergé à cause de la qualité de notre induction (l'effet de l'induction sur le score de vérification d'induction était moins fort dans notre étude que dans celles de Gawronski, 2020). Cependant, pour Gawronski, les participants formulent des choix moraux sur la base de différents facteurs (indépendamment du pouvoir) : ils peuvent être préoccupés par le respect de certaines normes ; ils peuvent être préoccupés par les conséquences de leurs actes indépendamment de la norme ; ou ils peuvent être préoccupés par le coût de leur action par rapport au coût d'une inaction (indépendamment de la norme ou des conséquences de leur action). Or, dans notre expérience on ne retrouve pas de pattern de réponse clair, indépendamment de la condition de pouvoir (vs. absence de pouvoir). L'utilisation du paradigme supportant le modèle CNI ne s'est ainsi pas révélée efficace dans nos travaux et ne nous permet pas de répliquer les effets attendus du pouvoir sur le jugement moral des individus.

3.3.4 Pouvoir et Soi Actif

D'après la théorie de Guinote et Chen (2018), le pouvoir mène à l'expression du soi actif, en favorisant l'expression de construits accessibles du soi. Le concept de Soi-Actif regroupe toutes connaissances liées au Soi présentes et accessibles en mémoire de travail chez un individu. Au cours des études 1, 3 et 6, nous avons pu observer que les individus associent au pouvoir une nébuleuse de traits liés au pouvoir dans des contextes plus (études 3 et 6) ou moins (étude 1) spécifiques. Au cours des études 2, 4 et 7 nous avons testé l'accessibilité de ces construits en mémoire chez les participants et leur association au concept de soi dans des situations de détention de pouvoir. Nos résultats suggèrent qu'il se passe effectivement quelque chose au niveau du Soi. Les individus dans les conditions de pouvoir élevé attribuent préférentiellement à eux-mêmes certains traits typiquement représentatifs du pouvoir plus rapidement que les participants dans les conditions de pouvoir faible.

En particulier, on observe dans les études 2 et 4 une augmentation de l'accessibilité des concepts de Soi liés au pouvoir dans un contexte de buts, cohérente avec ce qu'on retrouve dans les études 1 et 3. Les traits associés au pouvoir dans ces études étaient plus accessibles chez les participants dotés de pouvoir que chez les participants en condition d'absence de pouvoir. Les premiers font état d'une plus grande facilité à s'associer eux-mêmes à des traits comme "déterminé", "persistant" que les seconds. Ces résultats suggèrent un lien entre les représentations présentes en mémoire, leur activation dans des contextes spécifiques (i.e. contextes de détention de pouvoir), et leur association avec le soi.

On aurait donc en mémoire des représentations des attributs et des conséquences du pouvoir dans différents contextes. Ces représentations deviendraient accessibles en mémoire dans ces contextes précis et seraient associées au concept de Soi. Ces résultats vont dans le sens des théories sur le Soi Actif (Wheeler & DeMarree, 2009) et certains travaux sur le pouvoir. Guinote et al. (2012) proposent en ce sens que, indépendamment de l'accessibilité de concepts chroniques du Soi (qui peuvent ne pas avoir de lien avec le pouvoir), le pouvoir agit comme un élément saillant du Soi, exerçant un effet sur les construits accessibles. Pour Wheeler et DeMarree (2007), il existe deux mécanismes qui pourraient expliquer comment le contexte influencerait le contenu du Soi : le principe d'activation biaisée et le principe d'expansion. Le premier principe propose que le contexte va activer en mémoire un sous-ensemble de concepts de Soi dormants qui vont être activés dans le Soi de travail de façon incidente. Dans le cadre du pouvoir par exemple, on peut penser que le sentiment d' « être en charge » de la situation activerait des représentations en mémoire en lien avec le pouvoir et avec cette mission. Le second principe (le principe d'expansion) propose que l'environnement serait porteur de représentations de concepts assimilables au Soi. Ces traits rendus saillants dans l'environnement feraient l'objet d'un biais d'attribution interne de la part des individus. Par exemple, se souvenir d'un épisode au cours duquel nous avons du pouvoir activerait en mémoire des concepts liés au pouvoir. Ces concepts présents seraient abusivement appliqués au concept de soi actif et pourrait être responsable de l'activation de concepts de Soi observé au cours de ce travail de thèse. Notons que l'on retrouve des idées similaires dans le modèle de

l'inférence située, proposé par Loersch et Payne (2011) pour tenter d'expliquer pourquoi, en fonction du contexte, un même contenu amorcé peut conduire à l'observation d'effets différents.

Nous avons également pu observer que l'effet du pouvoir sur l'accessibilité de concepts de soi liés à la morale (étude 7) diffère de ce que nous avons pu observer dans les autres études (études 2 et 4). Alors que dans l'expérience 6 on a déterminé que les individus associaient des traits négatifs (au regard de la morale) à une personne dotée de pouvoir et des traits positifs à une personne dotée de peu de pouvoir, on ne retrouve pas ce pattern d'activation au cours de l'étude 7. Ainsi, les participants en condition de pouvoir fort associaient plus rapidement des traits moraux positifs à eux-mêmes que les participants en condition de pouvoir faible. . Autrement dit, les participants dotés de pouvoir associaient plus rapidement à eux-mêmes de traits positifs, indépendamment des représentations accessibles en mémoire d'un individu détenant du pouvoir dans un contexte de choix moral.

Ces résultats pourraient être issus d'une volonté des individus de maintenir une image de Soi positive. Plusieurs travaux suggèrent que maintenir une image de soi positive est une des motivations de base des individus (Heine et al., 1999; Tesser, 1988). Si cette motivation à entretenir une image positive de Soi ne dépend pas de la détention de pouvoir, on peut cependant faire l'hypothèse qu'il a été un facilitateur ou qu'il a renforcé cette motivation à conserver une image de soi positive. Le pouvoir favorisant la centration sur soi (Overbeck & Drouman, 2013) et la désinhibition (Keltner et al., 2003), les participants auraient pu être plus motivés à protéger le soi des éléments négatifs. Ceci est également compatible avec le modèle de Wheeler et DeMarree (2007) évoqué plus haut, qui propose que si un élément du contexte est peu applicable à soi (ici, l'activation de représentations négatives associées à a combinaison entre pouvoir et morale alors que je suis motivé à maintenir une image de moi positive) alors on peut observer un effet de contraste, ce qui correspondrait à l'inversion de pattern que nous avons observée. Dans cette perspective, et sans que l'accessibilité de concepts de soi liés à la morale ne laisse présager des comportements consistants avec ces associations, on peut penser que ces résultats sont inhérents à un biais de positivité (Mezulis et al., 2004). En d'autres termes,

les participants en condition de pouvoir étaient ici, davantage motivés à maintenir une image positive d'eux-mêmes.

Une explication alternative à ce résultat pourrait reposer sur l'attribution causale (Kelley & Michela, 1980). Même si les représentations de traits liés au pouvoir dans un contexte moral sont négatives, les individus de pouvoir pourraient simplement ne pas se les attribuer. Les participants pourraient ainsi attribuer l'immoralité des personnes dotées de pouvoir à une cause interne là où leurs propres actions immorales, si tant est qu'ils en soient l'auteur (ce qui n'est pas le cas dans notre étude), seraient attribuées à des facteurs externes.

Au final, nos données indiquent qu'effectivement, le fait d'induire du pouvoir provoque des effets sur l'le Soi actif. Au travers des études 2, 4 et 7, nous avons observé que, selon que l'on place les individus dans une situation de pouvoir social ou non, les concepts associés au Soi activés ne sont pas les mêmes. Les individus dotés de pouvoir ont tendance à davantage associer à eux-mêmes des traits en lien avec le pouvoir que les individus en condition d'absence de pouvoir. Cependant, on observe également que quand les traits associés au pouvoir sont négatifs (cas de la représentation du lien entre pouvoir et morale), les individus dotés de pouvoir ont tendance à ne pas se les attribuer et à activer des représentations d'eux-mêmes positives, loin de l'image négative qu'ils pourraient avoir d'autres individus possédant du pouvoir.

Pour terminer, nous avons voulu estimer la taille d'effet de l'induction de pouvoir sur l'association des concepts spécifiques liés au Soi. Pour ce faire, nous avons effectué une mini méta-analyse (Goh et al., 2016) des trois études testant l'effet de la condition de pouvoir sur le D-score obtenu à l'IAT en utilisant des effets fixes. La taille moyenne de l'effet (c'est-à-dire la corrélation moyenne) a été pondérée par la taille de l'échantillon et nous avons utilisé les valeurs absolues des différences de D-scores entre les participants des différentes conditions (c'est en effet la taille du biais et non sa valence qui nous intéresse ici). Toutes les corrélations ont été transformées en z de Fisher pour les analyses. Dans l'ensemble, l'effet est significatif, $Mr = 0,299$, $Z = 5,98$, $p < .001$; 95% IC [.065 ; .261] et indique que détenir du pouvoir entraîne une accentuation du biais à l'IAT (voir Tableau 11 et Figure 22 associée).

Modèle : Effet Fixe (k = 3)

	Estimation	ES	Z	p	IC Bas	IC Haut
Intercept	0.299	0.0499	5.98	<.001	0.201	0.397

Tableau 11 - Résumé de l'effet moyen de l'induction de pouvoir sur le D-score à l'IAT

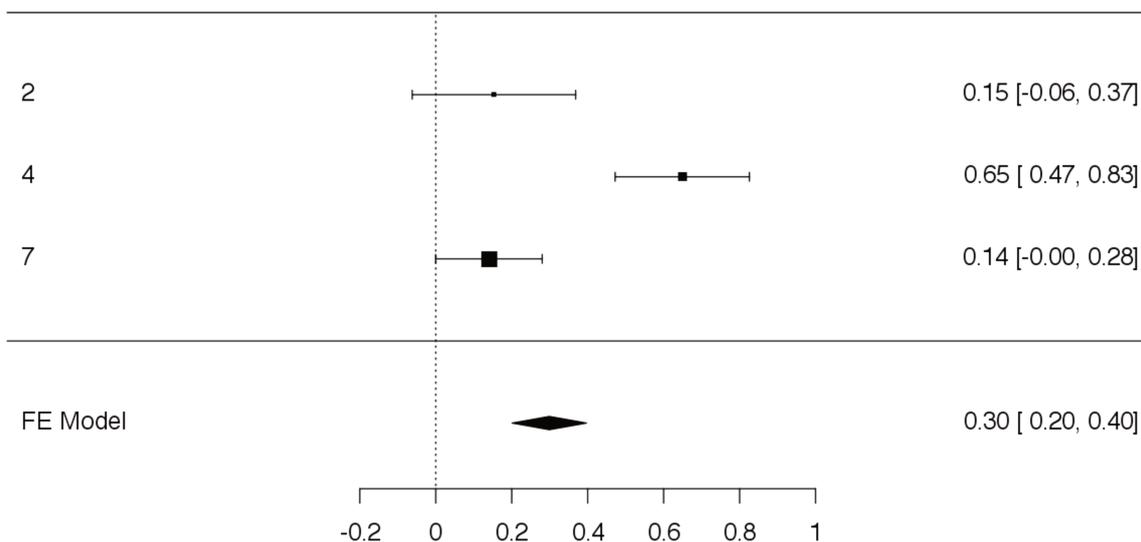


Figure 22 - Forest Plot de l'effet moyen de l'induction de pouvoir sur le D-score à l'IAT

Ces résultats vont dans le sens des théories d'un Soi de travail dépendant du contexte évoquées dans le premier chapitre. Il n'y aurait pas qu'un Soi monolithique et stable dans le temps mais une multitude de Sois, adaptés aux situations et contextes spécifiques (Markus & Wurf, 1987) et, pour ce qui nous intéresse, aux contextes de pouvoir ou d'absence de pouvoir. Récemment, Chen (2020) développait cette perspective à travers le prisme de la détention de pouvoir. Dans cet article, elle proposait qu'un sous-ensemble particulier de connaissances de soi activées, mis en mémoire de travail à un moment et dans un contexte donné, pouvait constituer le principal moteur des pensées, des sentiments et des actions de la personne à un moment et dans un contexte particulier. Nos résultats vont donc dans le sens de la première partie de l'hypothèse de Guinote et Chen (2018) : le pouvoir semble effectivement exercer un effet sur l'activation de concepts de Soi spécifiques en mémoire.

3.3.5 Absence d'effet médiateur

L'objectif principal de cette thèse était de tester l'effet médiateur du Soi actif sur les conséquences de l'induction de pouvoir sur la performance et l'orientation morale. Si nos études ont bien permis de mettre en évidence un effet de l'induction de pouvoir sur le soi actif, elles n'ont cependant pas mis en évidence l'effet médiateur attendu.

En d'autres termes, si le fait de détenir du pouvoir a un effet sur l'accessibilité de certains concepts de Soi en mémoire chez les individus, et si le fait de détenir du pouvoir exerce un effet sur la poursuite de buts, l'activation de concepts de soi liés au pouvoir n'explique pas le lien entre pouvoir et persistance. Ces résultats ne permettent ainsi pas de valider l'hypothèse d'un effet médiateur du Soi actif tel que proposée par Guinote et Chen (2018). Alors, si le Soi actif ne permet pas de médiatiser l'effet du pouvoir, et si on a pu observer une augmentation de l'accessibilité de construits positifs liés au soi, on pourrait se tourner vers l'hypothèse alternative du pouvoir comme activateur des tendances à l'approche (Keltner et al., 2003). En effet certains de nos résultats suggèrent effectivement que le pouvoir génère l'activation de tendances à l'approche (c'est le cas des résultats obtenus sur l'échelle d'approche-inhibition dans l'étude 5, page 121). Toutefois, on n'obtient pas non plus d'effet médiateur de l'activation de ces tendances chez les participants. Seul l'effet principal de la condition de pouvoir sur la persistance demeure dans le cadre de ces analyses

Si le pouvoir permet une plus grande focalisation sur les buts, ce pourrait être une conséquence d'une meilleure capacité à mobiliser des ressources cognitives au service de la poursuite de but en raison d'une moindre dépendance des participants à leur environnement. Cette allocation des ressources permettrait un meilleur cadrage attentionnel, une moindre perturbation face à l'occurrence d'éléments extérieurs et donc une plus grande efficacité. Cette hypothèse va dans le sens de plusieurs travaux rapportant un effet du pouvoir sur les fonctions exécutives (Smith et al., 2008; Yin & Smith, 2020), notamment sur les capacités à inhiber des éléments perturbateurs. Plusieurs travaux font le lien entre cette focalisation attentionnelle inhérente à la détention de pouvoir et la centration sur Soi (Cho & Keltner, 2020; Galinsky et al., 2015; Guinote, 2017; Guinote & Vescio, 2010). Les individus en situation de pouvoir

seraient ainsi moins dépendants de leur environnement, plus autonomes, plus à l'écoute de leurs besoins et plus aptes à se focaliser sur les buts qu'ils souhaitent atteindre. Cette centration sur les buts des individus s'accompagnerait d'une plus grande centration sur soi et d'une moindre attention portée aux autres (Fiske, 1993). Alliée à la perspective selon laquelle les individus souhaitent conserver une image positive d'eux-mêmes, cette proposition pourrait expliquer pourquoi les individus dotés de pouvoir ont tendance à se percevoir comme plus moraux, même s'ils possèdent une représentation négative des individus dotés de pouvoir dans un contexte moral.

3.3.6 Limites et Perspectives théoriques

Limites

Si nos résultats ne permettent pas de mettre en évidence un effet médiateur du Soi actif sur les conséquences de l'induction de pouvoir et donc de donner du support au modèle théorique proposé par Guinote et Chen (2018), nos résultats doivent être considérés au regard de certaines limites.

Un premier point est lié à l'opérationnalisation choisie de la mesure du Soi actif. Tout au long de ce travail, nous avons utilisé une procédure d'IAT pour mettre en évidence une plus grande accessibilité de concepts de Soi liés au pouvoir. Certains travaux critiquent la validité de cette procédure. Par exemple, Arkes et Tetlock (2004) proposent que les résultats de l'IAT puissent ne pas être révélateurs des attitudes implicites des individus mais du contexte sociétal dans lequel évoluent les répondants. Avant tout, il s'agit de rappeler que contrairement à de nombreuses procédures IAT cherchant à évaluer les attitudes implicites, notre utilisation de l'IAT n'avait pas pour objectif de mesurer des préférences ou des attitudes mais des associations de concepts en mémoire, l'un de ces concepts étant "soi-même". En admettant qu'un concept puisse avoir été perçu comme davantage positif ou socialement valorisé, ce qui aurait conduit les individus à s'y associer plus facilement et donc à répondre plus rapidement à l'association "soi/concept", nous observons tout de même un effet de la condition sur le D-score. Ainsi ce biais ne serait pas apparu chez l'ensemble des participants mais seulement chez

ceux placés dans les conditions de pouvoir élevé. Au final, il semble donc difficilement envisageable de réfuter la validité de l'IAT en tant que mesure de l'accessibilité de concepts en mémoire chez les participants en fonction de leur détention de pouvoir.

On pourrait aussi faire l'inférence que l'activation de tendances à l'approche chez les participants dotés de pouvoir ait pu avoir un effet sur le D-score. Si le pouvoir a un effet sur le système de désinhibition pour la tâche de persistance par exemple, pourquoi n'en serait-il pas de même pour la tâche qui la précède ? L'effet de la condition de pouvoir sur l'IAT pourrait alors être le reflet d'une activation des tendances à l'approche, avec une tendance générale à répondre plus rapidement en situation de pouvoir élevé. Nos résultats nous fournissent quelques indicateurs qui nous permettent d'exclure ce biais éventuel. Si les participants en condition de pouvoir répondaient de manière désinhibée, donc simplement plus vite, à l'IAT que les participants en condition d'absence de pouvoir, cet effet se trouverait aussi bien au niveau des blocs compatibles que des blocs incompatibles. Aussi, la différence entre ces deux types de blocs ne devrait pas être accrue par l'induction de pouvoir (autrement dit, le D-Score serait proche de 0). Or ce n'est pas ce que nos résultats mettent en évidence : les D-scores sont, dans l'ensemble de nos travaux, plus élevés dans les conditions de pouvoir élevé que dans les conditions de pouvoir faible. De plus, un autre indicateur est intéressant dans cette perspective. On n'observe pas de différences en ce qui concerne le nombre d'erreurs entre les participants en condition de pouvoir élevé et de pouvoir faible, ce nombre d'erreurs pouvant être un indicateur d'une tendance à répondre de manière trop rapide : les participants en condition de pouvoir associent plus vite les catégories spécifiques de pouvoir liés au Soi, sans faire davantage d'erreurs.

On peut cependant admettre certaines limites sur l'interprétation de la différence observée sur les D-scores. S'il est possible que notre D-score corresponde bien à l'activation de concepts de Soi en mémoire, d'aucun pourrait proposer une explication alternative. On pourrait notamment envisager que les participants en condition de pouvoir fort sont motivés par des stimuli positifs, ce qui se traduirait par la tendance à associer plus rapidement à eux-mêmes de traits positifs qu'en cas d'absence de pouvoir. On pourrait également envisager une

désinhibition liée à la présentation de Soi (Carrier et al., 2014) chez les individus en condition de pouvoir élevé qui seraient moins refreïnés par une forme de clairvoyance normative conduisant à éviter de se présenter comme trop compétent, voire compétitif comparativement aux individus en condition de pouvoir faible qui seraient plus sensibles à ces contraintes normatives dans la présentation de soi. Ces résultats s'inscriraient notamment dans la perspective de Keltner et al. (2003). Pour répondre à cette limite, il serait intéressant de développer un IAT avec des mots cibles liés au pouvoir (ou à l'absence de pouvoir) qui soient positifs et négatifs. Si l'effet observé vient d'un biais de positivité, alors on ne devrait plus observer de D-score biaisé. Si l'effet vient d'une activation de concepts de soi liés au pouvoir, on devrait cependant observer une différence inhérente à la condition d'induction de pouvoir sur le D-score. On s'exposerait cependant aux limites d'un effet parasite lié à la motivation à garder une image de Soi positive en dépit de l'activation de pouvoir et au fait que, par construction, il est parfois impossible d'avoir des mots cibles positifs (e.g., dans le cadre de l'orientation morale, les mots liés à l'immoralité sont nécessairement perçus de façon négative).

On pourrait appliquer cette même hypothèse d'un effet de positivité pour expliquer les effets observés sur la persistance. Les participants en situation de pouvoir pourraient avoir été plus persistants simplement parce qu'ils se trouvaient un état psychologique plus positif que les participants en condition d'absence de pouvoir. Par conséquent, ils auraient par exemple mis davantage de temps à ressentir de l'échec, de l'impuissance acquise ou de la frustration, indépendamment de leur focalisation sur le but. Cependant, si le fait de détenir du pouvoir permet de diriger son attention au service du but à atteindre de manière plus efficace, alors on peut émettre des hypothèses sur l'allocation des ressources attentionnelles des participants. On peut par exemple émettre l'hypothèse que les participants en condition de pouvoir feraient l'objet d'une plus grande cécité attentionnelle face à l'occurrence d'un événement inattendu. Les travaux de Simons et Chabris (Most et al., 2001; Simons & Chabris, 1999) ont mis en évidence que lorsque les participants focalisaient leur attention sur une tâche coûteuse cognitivement (compter le nombre de passe d'une équipe de joueurs de basket) ils devenaient aveugles à l'occurrence d'un événement inattendu se déroulant pourtant au centre de la zone de

jeu (le passage d'une complice déguisée en gorille au milieu des joueurs de basket). Dans ce contexte, si le pouvoir permet une meilleure allocation des ressources attentionnelles au service du but (compter les passes), alors on peut s'attendre à ce que les participants en condition de pouvoir soient les plus aveugles à l'occurrence d'un événement inattendu (l'apparition d'un gorille). Des travaux récents vont dans le sens de cette hypothèse d'un effet de l'activation de concepts en mémoire sur la détection d'un objet inattendu au cours d'un paradigme de cécité attentionnelle (voir Légal et al., 2017).

Dans beaucoup d'études sur le pouvoir (Cho & Keltner, 2020; Galinsky et al., 2015; Guinote, 2017), et notamment celles de ce travail de thèse, on donne du pouvoir ou on soumet un participant à du pouvoir. En d'autres termes, on lui donne ou non du contrôle sur certaines ressources ; de ce fait, on induit une relation de contrôle asymétrique entre l'individu et les autres. On peut penser que lorsqu'on donne du contrôle à un participant (ou lorsqu'on l'amène à se rappeler d'un épisode dans lequel il disposait du contrôle), l'induction de pouvoir peut s'apparenter à un feedback positif (soit via les tâches de faux feedbacks, soit via l'activation de souvenirs positifs liés au rappel d'une expérience de contrôle de ressources). Le pouvoir est vertical, dissocié de conséquences négatives pour son détenteur, voire associé à des éléments positifs. Aussi, quand on active du pouvoir en laboratoire, qu'active-t-on exactement ? Un sentiment positif lié au feedback ? Un sentiment de pouvoir vertical sans enjeux pour son détenteur ? Ou un sentiment écologique de responsabilité qui s'accompagne de succès ou d'échec ? Un sentiment de contrôle, certes, mais aux conséquences variées pour son détenteur ou les personnes dépendantes du pouvoir de l'individu. Si induire du pouvoir en laboratoire s'accompagne de l'activation d'émotions positives (il est probable que recevoir un feed-back vous indiquant que vous êtes un leader possédant des qualités socialement valorisées induise des émotions plus positives que recevoir un feed-back vous indiquant que vous êtes un "bon exécutant"), il pourrait être intéressant d'en mesurer les effets distincts. En d'autres termes, il serait intéressant de parvenir à dissocier la part d'effet imputable aux émotions positives, de celle de l'induction de pouvoir, davantage liée au sentiment de contrôle. En distinguant ces

deux effets, peut-être parviendrions-nous à mieux analyser la relation entre la détention de pouvoir et ses conséquences.

Perspectives

Dans le cadre de cette thèse, nous avons cherché à tester l'hypothèse d'un effet médiateur de l'activation de concepts de Soi liés au pouvoir, consécutive à une induction de pouvoir chez les individus, sur différentes dimensions. Nous avons mis en évidence une série d'effets consistants entre les études et congruents avec la littérature : les participants en condition de pouvoir associaient plus rapidement des concepts de Soi liés au pouvoir à eux-mêmes, ils étaient moins inhibés, et mettaient en place des stratégies plus orientées vers la poursuite du but à atteindre que les participants en condition d'absence de pouvoir. En revanche, nos données n'ont pas permis de mettre en évidence un effet médiateur de l'activation de concepts de Soi liés au pouvoir sur la poursuite de buts ou l'orientation morale des participants.

Nous pouvons formuler plusieurs hypothèses alternatives pour expliquer ces résultats. Une perspective intéressante dans l'étude du pouvoir et de ses effets peut être son rapport au positionnement hiérarchique. Les hiérarchies sont omniprésentes dans le vivant et nous interrogent sur les origines du pouvoir et la place que les processus qui en dépendent occupent chez l'humain. Si l'évolution dans la hiérarchie (la place que nous y occupons et qui y occupe quelle place) semble être une préoccupation que nous partageons avec le chimpanzé (de Waal, 2007), le cochon domestique (D'Eath, 2005; Meese & Ewbank, 1973), ou encore la poule domestique (Collias & Collias, 1996; Shimmura et al., 2015), il est probable que le processus cognitif (qui médiatise la relation entre la détention de pouvoir et ses conséquences dans notre environnement) repose sur des structures cognitives très anciennes. Pour Maner (2010), l'hominidé est le seul mammifère mettant en place des stratégies d'exercice du pouvoir reposant sur une déférence librement consentie, l'admiration, la reconnaissance, etc. Ce type de pouvoir (appelé Prestige par l'auteur, proche du *Soft Power* de Anderson et Berdahl, (2002), et que l'on pourrait également rapprocher des définitions du statut social comme indiqué par Fiske et al., 2016 par exemple), est donc dans une certaine mesure soumis à l'approbation du reste du

groupe. Si un groupe cesse d'accorder du crédit à l'individu exerçant ce type de pouvoir, alors l'influence cesse. Il existe donc une forme de rétroaction du groupe vers l'individu dirigeant. Ceci n'empêche pas le leader, dans ce cas de figure, d'avoir recours à d'autres stratégies (plus assertives) dans certains contextes. L'usage de stratégies de dominance permet de maintenir le statu quo et de se passer (dans une certaine mesure) de l'approbation des autres membres du groupe.

Nous proposons que ces stratégies puissent être volontaires, mais aussi parfois induites par l'environnement (non conscientes). Comme développé plus haut, si l'occupation d'un rang social fort est une motivation primaire de l'individu (Maner & Case, 2016), alors on peut penser qu'il aura tendance à préférer conserver le contrôle qu'il exerce sur certaines ressources. Aussi, dans le cas où un individu manquerait de légitimité perçue (ou en d'autres termes, dans le cas où un individu recevrait du pouvoir sans statut) la détention de pouvoir sans statut pourrait activer des concepts de Soi spécifiques favorisant une motivation à poursuivre des buts orientés au service de la conservation personnelle du pouvoir, plutôt que des objectifs de groupe. Au contraire, si l'individu détenant du pouvoir est dans un environnement où il se sent compétent, où il bénéficie de l'appui des membres de son groupe et où son leadership n'est pas remis en question, on peut penser que les concepts de Soi actifs permettront l'émergence d'une stratégie davantage tournée vers le groupe.

Par exemple, si je suis positionné en tant que leader d'un groupe et que l'on me donne du pouvoir pour développer un projet, j'ai un pouvoir centré sur l'accomplissement de mes objectifs, et ce type de pouvoir activerait des concepts de soi spécifiques liés au pouvoir). Si je me sens appuyé par une équipe de confiance, où mon leadership n'est pas discuté et où je me sens compétent, alors les concepts de Soi liés au pouvoir seront davantage le reflet d'un individu puissant adoptant des stratégies de *Soft Power* (e.g., basées sur le feedback, la reconnaissance de la performance, les comportements d'aide) avec une poursuite de buts tournés vers le développement du projet. Si en revanche, mon autorité est remise en question, que je ne bénéficie pas de l'appui de ma hiérarchie, de celui de mon groupe, ou que je ne me sens pas compétent, alors les concepts de soi activés risquent de me rendre moins sensible aux retours

de mon environnement. On peut imaginer une myriade de conséquences négatives comme un pouvoir dominant (Fast et al., 2012), un pouvoir centré sur l'idée de garder le pouvoir à tout prix (Maner & Mead, 2010), un pouvoir conduisant à des conflits interpersonnels (Côté, 2011; Galinsky et al., 2006; Guinote & Vescio, 2010) et favorisant des comportements transgressant des normes sociales ou valeurs morales (Lammers et al., 2015). Le fait de replacer le pouvoir comme un construit psychologique interactif, moins vertical, qui s'adapte à son environnement pourrait ainsi permettre de mieux comprendre les processus qui sous-tendent l'exercice du pouvoir.

Si on prend maintenant la perspective d'un étudiant dépendant d'un supérieur : si j'accepte qu'un professeur ait du contrôle sur certaines ressources, parce que j'estime qu'il dispose des qualités requises pour les contrôler de façon optimale et parce que j'ai le sentiment qu'il est suffisamment juste, s'il ne remet pas en question cette déférence et s'il est convaincu de sa légitimité, alors on peut penser que son enseignement ou l'exercice de son pouvoir sera de nature plus douce (*Soft Power*). En revanche, si j'estime qu'un professeur est incompetent, injuste, qu'il le sent (ou qu'il partage ce sentiment d'illégitimité), alors on pourra voir apparaître des tensions potentielles, des conflits qui pourront être résolus soit par une adaptation du professeur, soit par un renforcement des stratégies de régulation assertives (*Hard Power*) pour maintenir le statu quo à l'origine de tension entre les parties (Anicich et al., 2016).

Ces hypothèses vont dans le sens des travaux de Maner et Mead (2010). Les résultats de ces auteurs suggèrent que lorsque le pouvoir des participants dirigeants est instable (en raison de l'instabilité de la hiérarchie) les dirigeants ayant une forte motivation à conserver le pouvoir priorisaient les buts en lien avec la conservation du pouvoir plutôt que les buts en lien avec les objectifs du groupe. Plus précisément, ils ne communiquaient pas des informations précieuses au groupe, excluaient un membre hautement qualifié du groupe et empêchaient un membre compétent du groupe d'avoir une quelconque influence sur une tâche du groupe.

Ainsi, si on s'intéresse au pouvoir comme ayant un effet sur le Soi, il peut être intéressant de s'interroger sur le type de pouvoir (par rapport au contexte) qu'on confie à un individu, pour mieux comprendre les (sous-)concepts de soi spécifiques activés. En fonction du contexte dans lequel un individu est placé dans une situation de leadership, sa légitimité perçue (ou son statut) peut varier. Cette variation pourrait produire une activation spécifique des concepts de Soi associés au pouvoir qui exercerait une influence sur le type de stratégie employée. Dans le cadre d'un pouvoir associé à de la légitimité perçue, la stratégie d'exercice du pouvoir sera-t-elle plus favorablement bienveillante (*Soft Power*) avec des poursuites de buts au service du groupe ? Le pouvoir en interaction avec un contexte d'illégitimité activera-t-il des concepts de Soi spécifiques favorisant l'émergence de stratégies de maintien du statu quo assorties d'un mode d'exercice du pouvoir dominant (*Hard Power*) ?

3.4 Conclusion

Dans la continuité du travail de Guinote et Chen (2018), ce travail de thèse avait pour objectif de tester l'effet médiateur du Soi-Actif sur certaines cognitions et comportements, . Si nous n'avons pas formellement pu observer un tel effet, nous avons pu mettre en évidence que le fait d'être en position de pouvoir a des conséquences au niveau de l'activation des concepts de soi. La première partie de l'hypothèse de médiation des effets de l'induction du pouvoir par le soi actif trouve donc du support dans nos travaux. Par ailleurs, nos résultats vont dans le sens d'une tendance générale à l'approche et à la désinhibition, et nous avons répliqué des effets du pouvoir sur la persistance.

Pour la suite, nous proposons de repenser la notion de pouvoir comme construit interactif, co-dépendant du groupe et pas comme un contrôle unilatéral descendant. Autrement dit, nous proposons de resituer le pouvoir dans un contexte de hiérarchie dynamique. En ce sens, nos résultats interrogent sur la façon dont on étudie le pouvoir, en particulier en laboratoire. De nombreuses recherches ont montré l'influence du pouvoir en interaction avec d'autres facteurs, comme le statut (e.g., Fast et al., 2012). Si le pouvoir est un objet profondément social, il semble plus que probable que les stratégies qui découlent du fait d'avoir du contrôle sur des ressources va dépendre (au moins en partie) de l'environnement de l'individu puissant. Si on souhaite analyser plus finement les processus qui permettent de comprendre le lien entre la détention de pouvoir et l'action, il semble déterminant de prendre en compte la façon dont l'individu assimile cette position hiérarchique et comment le reste de la hiérarchie répond à ce leadership. De cette façon, nous serons plus à même de prédire les stratégies employées par les individus (*Hard vs. Soft Power* ; buts centrés sur Soi ou sur le groupe) et prévenir les conséquences négatives (e.g., les conflits au sein du groupe). En résumé, nous proposons de penser le pouvoir comme un objet social dynamique et pas seulement comme une position plus ou moins figée dans une hiérarchie, comme un processus cognitif vertical intégrant des rétroactions (e.g., conséquences de l'exercice du pouvoir sur les autres, sur soi, sur ses performances) peut-être plus fidèle à la réalité.

Bibliographie

- Aarts, A. A., Anderson, J. E., Anderson, C. J., Attridge, P. R., Attwood, A., Axt, J., Babel, M., Bahník, Š., Baranski, E., Barnett-Cowan, M., Bartmess, E., Beer, J., Bell, R., Bentley, H., Beyan, L., Binion, G., Borsboom, D., Bosch, A., Bosco, F. A., ... Zuni, K. (2015). Estimating the reproducibility of psychological science. *Science*, *349*(6251), aac4716–aac4716. <https://doi.org/10.1126/science.aac4716>
- Anderson, C., & Berdahl, J. L. (2002). The experience of power: Examining the effects of power on approach and inhibition tendencies. *Journal of Personality and Social Psychology*, *83*(6), 1362–1377. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.83.6.1362>
- Anderson, C., & Galinsky, A. D. (2006). Power, optimism, and risk-taking. *European Journal of Social Psychology*. <https://doi.org/10.1002/ejsp.324>
- Anderson, C., John, O. P., & Keltner, D. (2012). The Personal Sense of Power. *Journal of Personality*, *80*(2), 313–344. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2011.00734.x>
- Anderson, C., & Kilduff, G. J. (2009). The pursuit of status in social groups. *Current Directions in Psychological Science*. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8721.2009.01655.x>
- Anicich, E. M., Fast, N. J., Halevy, N., & Galinsky, A. D. (2016). When the bases of social hierarchy collide: Power without status drives interpersonal conflict. *Organization Science*, *27*(1), 123–140. <https://doi.org/10.1287/orsc.2015.1019>
- Arkes, H. R., & Tetlock, P. E. (2004). Attributions of implicit prejudice, or “would Jesse Jackson ‘fail’ the implicit association test?” *Psychological Inquiry*, *15*(4), 257–278. https://doi.org/10.1207/s15327965pli1504_01
- Ashton, M. C., Perugini, M., De Vries, R. E., Boies, K., Lee, K., Szarota, P., Di Blas, L., & De Raad, B. (2004). A Six-Factor Structure of Personality-Descriptive Adjectives: Solutions

- from Psycholexical Studies in Seven Languages. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86(2), 356–366. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.86.2.356>
- Bargh, J. a., & Chartrand, T. L. (2000). The mind in the middle: A practical guide to priming and automaticity research. In *Handbook of research methods in social and personality psychology*. (pp. 253–285). https://doi.org/10.1163/_afco_asc_1327
- 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(2), 230–244. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.71.2.230>
- Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The Moderator-Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, and Statistical Considerations. In *Journal of Personality and Social Psychology* (Vol. 51, Issue 6).
- Baumeister, R. F., & Leary, M. R. (1995). The Need to Belong: Desire for Interpersonal Attachments as a Fundamental Human Motivation. *Psychological Bulletin*. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.117.3.497>
- Berdahl, J. L., & Martorana, P. (2006). Effects of power on emotion and expression during a controversial group discussion. *European Journal of Social Psychology*. <https://doi.org/10.1002/ejsp.354>
- Boggero, I. A., Hostinar, C. E., Haak, E. A., Murphy, M. L. M., & Segerstrom, S. C. (2017). Psychosocial functioning and the cortisol awakening response: Meta-analysis, P-curve analysis, and evaluation of the evidential value in existing studies. In *Biological Psychology* (Vol. 129, pp. 207–230). Elsevier B.V. <https://doi.org/10.1016/j.biopsycho.2017.08.058>
- Bombari, D., Schmid Mast, M., & Bachmann, M. (2017). Felt power explains the link between position power and experienced emotions. *Emotion*, 17(1), 55–66.

<https://doi.org/10.1037/emo0000207>

- Bostyn, D. H., Sevenhant, S., & Roets, A. (2018). Of Mice, Men, and Trolleys: Hypothetical Judgment Versus Real-Life Behavior in Trolley-Style Moral Dilemmas. *Psychological Science*, *29*(7), 1084–1093. <https://doi.org/10.1177/0956797617752640>
- Briñol, P., Petty, R. E., Durso, G. R. O., & Rucker, D. D. (2017). Power and persuasion: Processes by which perceived power can influence evaluative judgments. *Review of General Psychology*, *21*(3), 223–241. <https://doi.org/10.1037/gpr0000119>
- Briñol, P., Petty, R. E., Valle, C., Rucker, D. D., & Becerra, A. (2007). The Effects of Message Recipients' Power Before and After Persuasion: A Self-Validation Analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, *93*(6), 1040–1053. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.93.6.1040>
- Brodeur, A., Lé, M., Sangnier, M., & Zylberberg, Y. (2016). Star wars: The empirics strike back. *American Economic Journal: Applied Economics*, *8*(1), 1–32. <https://doi.org/10.1257/app.20150044>
- Brunner, J., & Schimmack, U. (2017). *Z-curve: A method for the estimating replicability based on test statistics in original studies*. <https://doi.org/10.31219/osf.io/wr93f>
- Brunner, J., & Schimmack, U. (2020). Estimating Population Mean Power Under Conditions of Heterogeneity and Selection for Significance. *Meta-Psychology*, *4*. <https://doi.org/10.15626/mp.2018.874>
- Burgmer, P., & Englich, B. (2013). Bullseye!: How Power Improves Motor Performance. *Social Psychological and Personality Science*, *4*(2), 224–232. <https://doi.org/10.1177/1948550612452014>
- Burns, E. J., Arnold, T., & Bukach, C. M. (2019). P-curving the fusiform face area: Meta-analyses support the expertise hypothesis. In *Neuroscience and Biobehavioral Reviews*

(Vol. 104, pp. 209–221). <https://doi.org/10.1016/j.neubiorev.2019.07.003>

Cameron, D. (1995). *Verbak Hygiene*. Routledge.

Carbine, K. A., & Larson, M. J. (2019). Quantifying the presence of evidential value and selective reporting in food-related inhibitory control training: a p-curve analysis. *Health Psychology Review, 13*(3), 318–343. <https://doi.org/10.1080/17437199.2019.1622144>

Carney, D. R., Cuddy, A. J. C., & Yap, A. J. (2010). Power Posing: Brief Nonverbal Displays Affect Neuroendocrine Levels and Risk Tolerance. *Psychological Science*. <https://doi.org/10.1177/0956797610383437>

Carney, D. R., Cuddy, A. J. C., & Yap, A. J. (2015). Review and Summary of Research on the Embodied Effects of Expansive (vs. Contractive) Nonverbal Displays. *Psychological Science, 26*(5), 657–663. <https://doi.org/10.1177/0956797614566855>

Carpenter, T. P., Pogacar, R., Pullig, C., Kouril, M., Aguilar, S., LaBouff, J., Isenberg, N., & Chakroff, A. (2018). *Conducting IAT Research within Online Surveys : A procédure, Validation, and Open Source Tool*. 1–40.

Carrier, A., Louvet, E., & Rohmer, O. (2014). Competence and agency in social judgment. *Revue Internationale de Psychologie Sociale, 27*(1), 95–125. <https://www.cairn-int.info/journal-revue-internationale-de-psychologie-sociale-2014-1-page-95.htm?contenu=resume>

Carver, C. S., & White, T. L. (1994). Behavioral Inhibition, Behavioral Activation, and Affective Responses to Impending Reward and Punishment: The BIS/BAS Scales. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*(2), 319–333. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.67.2.319>

Chappe, B., Brauer, M., & Castano, E. (2004). Advantaged groups are more variable than disadvantaged groups: The case of preferences and habits. *Cahiers de Psychologie*

Cognitive, 22(4–5), 407–425.

Chen, S. (2020). Social power and the self. *Current Opinion in Psychology*, 33, 69–73.

<https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2019.07.021>

Chen, S., Lee-Chai, A. Y., & Bargh, J. A. (2001). Relationship orientation as a moderator of the effects of social power. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80(2), 173–187.

<https://doi.org/10.1037/0022-3514.80.2.173>

Cho, M., & Keltner, D. (2020). Power, approach, and inhibition: empirical advances of a theory.

Current Opinion in Psychology, 33, 196–200.

<https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2019.08.013>

Collias, N. E., & Collias, E. C. (1996). Social organization of a red junglefowl, *Gallus gallus*, population related to evolution theory. *Animal Behaviour*, 51(6), 1337–1354.

<https://doi.org/10.1006/anbe.1996.0137>

Conway, P., & Gawronski, B. (2013). Deontological and utilitarian inclinations in moral decision making: A process dissociation approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 104(2), 216–235.

<https://doi.org/10.1037/a0031021>

Côté, S. (2011). How social class shapes thoughts and actions in organizations. In *Research in Organizational Behavior* (Vol. 31, pp. 43–71). Elsevier.

<https://doi.org/10.1016/j.riob.2011.09.004>

<https://doi.org/10.1016/j.riob.2011.09.004>

Credé, M., & Phillips, L. A. (2017). Revisiting the Power Pose Effect: How Robust Are the

Results Reported by Carney, Cuddy, and Yap (2010) to Data Analytic Decisions? *Social Psychological and Personality Science*, 8(5), 493–499.

<https://doi.org/10.1177/1948550617714584>

Cuddy, A. J. C. C., Schultz, S. J., & Fosse, N. E. (2018). P -Curving a More Comprehensive

Body of Research on Postural Feedback Reveals Clear Evidential Value for Power-Posing

- Effects: Reply to Simmons and Simonsohn (2017) . *Psychological Science*, 29(4), 656–666. <https://doi.org/10.1177/0956797617746749>
- D'Eath, R. B. (2005). Socialising piglets before weaning improves social hierarchy formation when pigs are mixed post-weaning. *Applied Animal Behaviour Science*, 93(3–4), 199–211. <https://doi.org/10.1016/j.applanim.2004.11.019>
- De Dreu, C. K. W., & Van Kleef, G. A. (2004). The influence of power on the information search, impression formation, and demands in negotiation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40(3), 303–319. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2003.07.004>
- de Waal, F. (2007). *Chimpanzee politics: Power and sex among apes* (J. Press (ed.)). https://books.google.com/books?hl=fr&lr=&id=XsrhU2vV5PIC&oi=fnd&pg=PR9&dq=de+waal+politics+apes&ots=92Q76eipDe&sig=-dt2_aHe4THrsQdZfbkfj36zE5M
- Degraeve, B. (2015). *Pouvoir et sensibilité à l'influence normative : Études expérimentales des effets du pouvoir et du contexte sur le rapport des individus à la norme*. Aix-Marseille Université.
- Deng, M., Zheng, M., & Guinote, A. (2018). When does power trigger approach motivation? Threats and the role of perceived control in the power domain. *Social and Personality Psychology Compass*, 12(5), 1–23. <https://doi.org/10.1111/spc3.12390>
- Dubois, D., Rucker, D. D., & Galinsky, A. D. (2010). The Accentuation Bias: Money Literally Looms Larger (and Sometimes Smaller) to the Powerless. *Social Psychological and Personality Science*, 1(3), 199–205. <https://doi.org/10.1177/1948550610365170>
- Dubois, D., Rucker, D. D., & Galinsky, A. D. (2015). Social class, power, and selfishness: When and why upper and lower class individuals behave unethically. *Journal of Personality and Social Psychology*, 108(3), 436–449. <https://doi.org/10.1037/pspi0000008>

- Duguid, M. M., & Goncalo, J. A. (2012). Living large: The powerful overestimate their own height. *Psychological Science*, *23*(1), 36–40. <https://doi.org/10.1177/0956797611422915>
- Egolf, D. B., & Corder, L. E. (1991). Height differences of low and high job status, female and male corporate employees. *Sex Roles*, *24*(5–6), 365–373. <https://doi.org/10.1007/BF00288309>
- Eickhoff, C., & de Vries, A. P. (2013). Increasing cheat robustness of crowdsourcing tasks. *Information Retrieval*, *16*(2), 121–137. <https://doi.org/10.1007/s10791-011-9181-9>
- Ekman, P. E., & Davidson, R. (1994). *The nature of emotion: Fundamental questions*. (P. E. Ekman & R. Davidson (eds.); Series In). Oxford University Press. <https://doi.apa.org/PsycINFO/1995-97541-000>
- Emerson, R. M. (1962). Power-Dependence Relations. *American Sociological Review*. <https://doi.org/10.2307/2089716>
- Fast, N. J., & Chen, S. (2009). When the boss feels inadequate: Power, incompetence, and aggression. *Psychological Science*, *20*(11), 1406–1413. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2009.02452.x>
- Fast, N. J., Gruenfeld, D. H., Sivanathan, N., & Galinsky, A. D. (2009). Illusory control: A generative force behind power's far-reaching effects: Research Article. *Psychological Science*, *20*(4), 502–508. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2009.02311.x>
- Fast, N. J., Halevy, N., & Galinsky, A. D. (2012). The destructive nature of power without status. *Journal of Experimental Social Psychology*, *48*(1), 391–394. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2011.07.013>
- Fast, N. J., Sivanathan, N., Mayer, N. D., & Galinsky, A. D. (2012). Power and overconfident decision-making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *117*(2), 249–260. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2011.11.009>

- Fiske, S. T. (1992). Thinking Is for Doing: Portraits of Social Cognition From Daguerreotype to Laserphoto. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63(6), 877–889. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.63.6.877>
- Fiske, S. T. (1993). Controlling other people: The impact of power on stereotyping. *American Psychologist*, 48(6), 621–628. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.48.6.621>
- Fiske, S. T., & Berdahl, J. L. (2007). Social power. In A. W. Kruglanski & T. E. Higgins (Eds.), *Social Psychology: Handbook of Basic Principles*, 2 (pp. 678–692). Guilford Press. https://www.academia.edu/download/55514866/Arie_W._Kruglanski__E._Tory_Higgins-Social_Psychology__Handbook_of_Basic_Principles__2nd_edition_2007.pdf#page=692
- Fiske, S. T., Dupree, C. H., Nicolas, G., & Swencionis, J. K. (2016). Status, Power, and Intergroup Relations: The Personal is the Societal. *Current Opinion in Psychology*, 11, 44–48. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2016.05.012>
- Fiske, S. T., & Neuberg, S. L. (1990). A Continuum of Impression Formation, from Category-Based to Individuating Processes: Influences of Information and Motivation on Attention and Interpretation. *Advances in Experimental Social Psychology*, 23(C), 1–74. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60317-2](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60317-2)
- Fleischmann, A., Lammers, J., Conway, P., & Galinsky, A. D. (2019). Paradoxical Effects of Power on Moral Thinking: Why Power Both Increases and Decreases Deontological and Utilitarian Moral Decisions. *Social Psychological and Personality Science*, 10(1), 110–120. <https://doi.org/10.1177/1948550617744022>
- Foot, P. (1967). The Problem of Abortion and the Doctrine of the Double Effect. *Oxford Review*, 5, 5–15. <https://doi.org/10.1093/0199252866.003.0002>
- French, J. R. P., & Raven, B. (1959). The bases of social power. In D. Cartwright (Ed.), *Studies*

in *Social Power* (pp. 259–269). University of Michigan. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.74.4.561>

Galinsky, A. D., Gruenfeld, D. H., & Magee, J. C. (2003). From Power To Action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85(3), 453–466. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.85.3.453>

Galinsky, A. D., Magee, J. C., Gruenfeld, D. H., Whitson, J. A., & Liljenquist, K. A. (2008). Power Reduces the Press of the Situation: Implications for Creativity, Conformity, and Dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95(6), 1450–1466. <https://doi.org/10.1037/a0012633>

Galinsky, A. D., Magee, J. C., Inesi, M. E., & Gruenfeld, D. H. (2006). Power and perspective not taken. *Psychological Science*, 17(12), 1068–1074. <https://doi.org/doi:10.1111/j.1467-9280.2006.01824.x>

Galinsky, A. D., Magee, J. C., Rus, D., Rothman, N. B., & Todd, A. R. (2014). Acceleration With Steering: The Synergistic Benefits of Combining Power and Perspective-Taking. *Social Psychological and Personality Science*, 5(6), 627–635. <https://doi.org/10.1177/1948550613519685>

Galinsky, A. D., Rucker, D. D., & Magee, J. C. (2015). Power: Past findings, present considerations, and future directions. *APA Handbook of Personality and Social Psychology, Volume 3: Interpersonal Relations*, 3, 421–460. <https://doi.org/10.1037/14344-016>

Galinsky, A. D., Rucker, D. D., & Magee, J. C. (2016). Power and perspective-taking: A critical examination. *Journal of Experimental Social Psychology*, 67, 91–92. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2015.12.002>

Gawronski, B., & Beer, J. S. (2017). What makes moral dilemma judgments “utilitarian” or

“deontological”? *Social Neuroscience*, 12(6), 626–632.

<https://doi.org/10.1080/17470919.2016.1248787>

Gawronski, B., & Brannon, S. M. (2020). Power and moral dilemma judgments: Distinct effects of memory recall versus social roles. *Journal of Experimental Social Psychology*, 86, 1–27. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2019.103908>

Gawronski, B., Conway, P., Armstrong, J., Friesdorf, R., & Hütter, M. (2017). Consequences, Norms, and Generalized Inaction in Moral Dilemmas: The CNI Model of Moral Decision-Making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1–48.

Goh, J. X., Hall, J. A., & Rosenthal, R. (2016). Mini Meta-Analysis of Your Own Studies: Some Arguments on Why and a Primer on How. *Social and Personality Psychology Compass*, 10(10), 535–549. <https://doi.org/10.1111/spc3.12267>

Goodwin, S. A., Gubin, A., Fiske, S. T., & Yzerbyt, V. Y. (2000). Power Can Bias Impression Processes: Stereotyping Subordinates by Default and by Design. *Group Processes & Intergroup Relations*, 3(3), 227–256. <https://doi.org/10.1177/1368430200003003001>

Goodwin, S. A., Operario, D., & Fiske, S. T. (1998). Situational Power and Interpersonal Dominance Facilitate Bias and Inequality. *Journal of Social Issues*, 54(4), 677–698. <https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1998.tb01243.x>

Gray, J. A. (1990). Brain Systems that Mediate both Emotion and Cognition. *Cognition and Emotion*, 4(3), 269–288. <https://doi.org/10.1080/02699939008410799>

Gray, J. A., & McNaughton, N. (2000). The Neuropsychology of anxiety: An enquiry into the functions of septo-hippocampal theories. In *Oxford University Press: Vol. Second edi.* Oxford University Press. http://www.journals.cambridge.org/abstract_S0140525X00013170

Greenwald, A. G., Nosek, B. A., & Banaji, M. R. (2003). Understanding and Using the Implicit

- Association Test: I. An Improved Scoring Algorithm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85(2), 197–216. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.85.2.197>
- Greenwald, A., McGhee, D. E., & Schwartz, J. L. (1998). Measuring individual differences in implicit cognition: the implicit association test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(6), 1464–1480. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.74.6.1464>
- Gruenfeld, D. H., Inesi, M. E., Magee, J. C., & Galinsky, A. D. (2008). Power and the Objectification of Social Targets. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95(1), 111–127. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.95.1.111>
- Guinote, A. (2007a). Behaviour variability and the Situated Focus Theory of Power. *European Review of Social Psychology*, 18(1), 256–295. <https://doi.org/10.1080/10463280701692813>
- Guinote, A. (2007b). Power and goal pursuit. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33(8), 1076–1087. <https://doi.org/10.1177/0146167207301011>
- Guinote, A. (2007c). Power affects basic cognition: Increased attentional inhibition and flexibility. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43(5), 685–697. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2006.06.008>
- Guinote, A. (2013). Social Power and Cognition. In *Oxford Handbook of Social Cognition* (pp. 575–589). <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199730018.013.0028>
- Guinote, A. (2015). Social cognition of power. In *APA handbook of personality and social psychology, Volume 1: Attitudes and social cognition*. (pp. 547–569). <https://doi.org/10.1037/14341-017>
- Guinote, A. (2017). How Power Affects People: Activating, Wanting, and Goal Seeking. *Annual Review of Psychology*, 68(1), 353–381. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010416-044153>

- Guinote, A., & Chen, S. (2018). Power as Active self: from acquisition to the expression and use of power. In K. Deaux & M. Snyder (Eds.), *The oxford handbook of personality and social psychology* (Issue January, pp. 3–33). Oxford University Press. https://doi.org/10.1007/978-3-319-42727-0_1
- Guinote, A., & Phillips, A. (2010). Power can increase stereotyping: Evidence from managers and subordinates in the hotel industry. *Social Psychology*, *41*(1), 3–9. <https://doi.org/10.1027/1864-9335/a000002>
- Guinote, A., & Vescio, T. K. (2010). *The social psychology of power*. Guilford Press. <https://www.guilford.com/books/The-Social-Psychology-of-Power/Guinote-Vescio/9781606236192>
- Guinote, A., Weick, M., & Cai, A. (2012). Does Power Magnify the Expression of Dispositions? *Psychological Science*, *23*(5), 475–482. <https://doi.org/10.1177/0956797611428472>
- Guiso, L., Monte, F., Sapienza, P., & Zingales, L. (2008). Culture, Gender, and Math. *Science*, *320*(5880), 1164–1165. <https://doi.org/10.1126/science.1154094>
- Halevy, N., Y. Chou, E., & D. Galinsky, A. (2011). A functional model of hierarchy: Why, how, and when vertical differentiation enhances group performance. *Organizational Psychology Review*, *1*(1), 32–52. <https://doi.org/10.1177/2041386610380991>
- Harada, T., Bridge, D. J., & Chiao, J. Y. (2012). Dynamic social power modulates neural basis of math calculation. *Frontiers in Human Neuroscience*, *6*(DEC), 1–12. <https://doi.org/10.3389/fnhum.2012.00350>
- Hassin, R. R., Uleman, J. S., & Bargh, J. a. (2005). *The New Unconscious. Social Cognition and Social Neuroscience* (R. R. Hassin, J. S. Uleman, & J. A. Bargh (eds.)). Oxford University Press.

- Heine, S. J., Markus, H. R., Lehman, D. R., & Kitayana, S. (1999). Is there a universal need for positive self-regard? *Psychological Review*, *106*(4), 766–794. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.106.4.766>
- Higgins, E. T. (1996). Knowledge activation: Accessibility, applicability, and salience. In *Social psychology: Handbook of basic principles*. <https://doi.org/10.4135/9781446247198>
- Higgins, E. T., Rholes, W. S., & Jones, C. R. (1977). Category Accessibility and Impression-Formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, *13*(2), 141–154.
- Jonas, K. J., Cesario, J., Alger, M., Bailey, A. H., Bombari, D., Carney, D., Dovidio, J. F., Duffy, S., Harder, J. A., van Huistee, D., Jackson, B., Johnson, D. J., Keller, V. N., Klaschinski, L., LaBelle, O., LaFrance, M., M. Latu, I., Morssinkhoff, M., Nault, K., ... Tybur, J. M. (2017). Power poses—where do we stand? *Comprehensive Results in Social Psychology*, *2*(1), 139–141. <https://doi.org/10.1080/23743603.2017.1342447>
- Josephs, R. A., Sellers, J. G., Newman, M. L., & Mehta, P. H. (2006). *The Mismatch Effect: When Testosterone and Status Are at Odds*. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.90.6.999>
- Just, W., & Morris, M. R. (2003). The Napoleon Complex: Why smaller males pick fights. *Evolutionary Ecology*, *17*(5–6), 509–522. <https://doi.org/10.1023/B:EVEC.0000005629.54152.83>
- Karau, S. J., & Williams, K. D. (1993). Social Loafing: A Meta-Analytic Review and Theoretical Integration. *Journal of Personality and Social Psychology*, *65*(4), 681–706. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.65.4.681>
- Kelley, H. H., & Michela, J. L. (1980). *ATTRIBUTION THEORY AND RESEARCH*. www.annualreviews.org
- Keltner, D., Gruenfeld, D. D. H. D. D. H. D., & Anderson, C. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological Review*, *110*(2), 265–284. <https://doi.org/10.1037/0033->

295X.110.2.265

- Keltner, D., Van Kleef, G. A., Chen, S., & Kraus, M. W. (2008). A Reciprocal Influence Model of Social Power: Emerging Principles and Lines of Inquiry. In *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 40, pp. 151–192). Academic Press. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(07\)00003-2](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(07)00003-2)
- Kenrick, D. T., Li, N. P., & Butner, J. (2003). Dynamical Evolutionary Psychology: Individual Decision Rules and Emergent Social Norms. *Psychological Review*. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.110.1.3>
- Kifer, Y., Heller, D., ... W. P.-P., & 2013, undefined. (2013). The good life of the powerful: The experience of power and authenticity enhances subjective well-being. *Journals.Sagepub.Com*, 24(3), 280–288. <https://doi.org/10.1177/0956797612450891>
- Kilduff, G. J., & Galinsky, A. D. (2013). From the ephemeral to the enduring: How approach-oriented mindsets lead to greater status. *Journal of Personality and Social Psychology*, 105(5), 816–831. <https://doi.org/10.1037/a0033667>
- Kipnis, D. (1972). Does power corrupt? *Journal of Personality and Social Psychology*, 24(1), 33–41. <https://doi.org/10.1037/h0033390>
- Kipnis, D. (1976). *The Powerholders*. U Chicago Press.
- Ko, S. J., Sadler, M. S., & Galinsky, A. D. (2015). The Sound of Power: Conveying and Detecting Hierarchical Rank Through Voice. *Psychological Science*, 26(1), 3–14. <https://doi.org/10.1177/0956797614553009>
- Kraus, M. W., Piff, P. K., & Keltner, D. (2011). Social Class as Culture. *Current Directions in Psychological Science*, 20(4), 246–250. <https://doi.org/10.1177/0963721411414654>
- Laird, J. E. (2008). Extending the soar cognitive architecture. *Frontiers in Artificial Intelligence*

and Applications.

- Lammers, J., Dubois, D., Rucker, D. D., & Galinsky, A. D. (2013). Power gets the job: Priming power improves interview outcomes. *Elsevier*. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2013.02.008>
- Lammers, J., Dubois, D., Rucker, D. D., & Galinsky, A. D. (2017). Ease of Retrieval Moderates the Effects of Power: Implications for the Replicability of Power Recall Effects. *Social Cognition*, 35(1), 1–17. <https://doi.org/10.1521/soco.2017.35.1.1>
- Lammers, J., Galinsky, A. D., Dubois, D., & Rucker, D. D. (2015). Power and morality. *Current Opinion in Psychology*, 6, 15–19. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2015.03.018>
- Lammers, J., Galinsky, A. D., Gordijn, E. H., & Otten, S. (2008). Illegitimacy moderates the effects of power on approach. *Psychological Science*, 19(6), 558–564. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02123.x>
- Lammers, J., Stapel, D. A., & Galinsky, A. D. (2010). Power increases hypocrisy: Moralizing in reasoning, immorality in behavior. *Psychological Science*, 21(5), 737–744. <https://doi.org/10.1177/0956797610368810>
- Lane, K. a., Banaji, M. R., Nosek, B. a., & Greenwald, A. (2007). Understanding and Using the Implicit Association Test: IV What We Know (So Far) about the Method. *Implicit Measures of Attitudes*, 59–102.
- Langner, C. A., & Keltner, D. (2008). Social power and emotional experience: Actor and partner effects within dyadic interactions. *Journal of Experimental Social Psychology*. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2007.08.002>
- Latane, B., & Darley, J. M. (1968). Group inhibition of bystander intervention in emergencies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 10(3), 215–221. <https://doi.org/10.1037/h0026570>

- Légal, J.-B., Chappé, J., Coiffard, V., & Villard-Forest, A. (2012). Don't you know that you want to trust me? Subliminal goal priming and persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology, 48*(1), 358–360. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2011.06.006>
- Légal, J.-B., Chekroun, P., Coiffard, V., & Gabarrot, F. (2017). Beware of the gorilla: Effect of goal priming on inattention blindness. In *Consciousness and Cognition* (Vol. 55). <https://doi.org/10.1016/j.concog.2017.08.004>
- Liu, J., Li, J., Feng, L., Li, L., Tian, J., & Lee, K. (2014). Seeing Jesus in toast: Neural and behavioral correlates of face pareidolia. *Cortex, 53*(1), 60–77. <https://doi.org/10.1016/j.cortex.2014.01.013>
- Loersch, C., & Payne, B. K. (2011). The Situated Inference Model: An Integrative Account of the Effects of Primes on Perception, Behavior, and Motivation. *Perspectives on Psychological Science, 6*(3), 234–252. <https://doi.org/10.1177/1745691611406921>
- Lucas, G. (2005). *Star Wars III : La Revanche des Sith*. LucasFilm.
- Magee, J. C., & Galinsky, A. D. (2008). Social Hierarchy: The Self Reinforcing Nature of Power and Status. *The Academy of Management Annals, 2*(1), 351–398. <https://doi.org/10.1080/19416520802211628>
- Magee, J. C., Galinsky, A. D., & Gruenfeld, D. H. (2007). Power, propensity to negotiate, and moving first in competitive interactions. *Personality & Social Psychology Bulletin, 33*(2), 200–212. <https://doi.org/10.1177/0146167206294413>
- Magee, J. C., & Langner, C. A. (2008). How personalized and socialized power motivation facilitate antisocial and prosocial decision-making. *Journal of Research in Personality, 42*(6), 1547–1559. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2008.07.009>
- Magee, J. C., & Smith, P. K. (2013). The Social Distance Theory of Power. *Personality and Social Psychology Review, 17*(2), 158–186. <https://doi.org/10.1177/1088868312472732>

- Maner, J. K. (2017). Dominance and prestige: A tale of two hierarchies. *Current Directions in Psychological Science*, 26(6), 526–531. <https://doi.org/10.1177/0963721417714323>
- Maner, J. K., & Case, C. R. (2016). Dominance and Prestige: Dual Strategies for Navigating Social Hierarchies. In *Advances in Experimental Social Psychology* (1st ed., Vol. 54). Elsevier Inc. <https://doi.org/10.1016/bs.aesp.2016.02.001>
- Maner, J. K., & Mead, N. L. (2010). The essential tension between leadership and power: when leaders sacrifice group goals for the sake of self-interest. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99(3), 482–497. <https://doi.org/10.1037/a0018559>
- Marczyk, J., & Marks, M. J. (2014). Does it matter who pulls the switch? Perceptions of intentions in the trolley dilemma. *Evolution and Human Behavior*, 35(4), 272–278. <https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2014.02.007>
- Marinier, R. P., Laird, J. E., & Lewis, R. L. (2009). A computational unification of cognitive behavior and emotion. *Cognitive Systems Research*, 10(1), 48–69. <https://doi.org/10.1016/j.cogsys.2008.03.004>
- Markus, H., & Nurius, P. (1986). Possible Selves. *American Psychologist*, 41(9), 954–969. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.41.9.954>
- Markus, H., & Wurf, E. (1987). The Dynamic Self-Concept: A Social Psychological Perspective. *Annual Review of Psychology*, 38(1), 299–337. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.38.1.299>
- Mazar, N., Amir, O., & Ariely, D. (2008). The Dishonesty of Honest People: A Theory of Self-Concept Maintenance. *Journal of Marketing Research*, 45(6), 633–644. <https://doi.org/10.1509/jmkr.45.6.633>
- Meese, G. B., & Ewbank, R. (1973). The establishment and nature of the dominance hierarchy in the domesticated pig. *Animal Behaviour*, 21(2), 326–334.

[https://doi.org/10.1016/S0003-3472\(73\)80074-0](https://doi.org/10.1016/S0003-3472(73)80074-0)

Mehta, P. H., & Josephs, R. A. (2010). *Testosterone and cortisol jointly regulate dominance: Evidence for a dual-hormone hypothesis.* 898–906.

<https://doi.org/10.1016/j.yhbeh.2010.08.020>

Mezulis, A. H., Abramson, L. Y., Hyde, J. S., & Hankin, B. L. (2004). Is there a universal positivity bias in attributions? A meta-analytic review of individual, developmental, and cultural differences in the self-serving attributional bias. In *Psychological Bulletin* (Vol. 130, Issue 5, pp. 711–747). <https://doi.org/10.1037/0033-2909.130.5.711>

Milgram, S. (1963). Behavioral Study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology.* <https://doi.org/10.1037/h0040525>

Moshagen, M. (2010). Multitree: A computer program for the analysis of multinomial processing tree models. *Behavior Research Methods.* <https://doi.org/10.3758/BRM.42.1.42>

Most, S. B., Simons, D. J., Scholl, B. J., Jimenez, R., Clifford, E. R., & Chabris, C. F. (2001). How not to be seen: the contribution of similarity and selective ignoring to sustained inattentive blindness. *Psychological Science : A Journal of the American Psychological Society / APS*, 12(1), 9–17. <https://doi.org/10.1111/1467-9280.00303>

Overbeck, J. R., & Drouman, V. (2013). One for all: social power increases self-anchoring of traits, attitudes, and emotions. *Psychological Science*, 24(8), 1466–1476. <https://doi.org/10.1177/0956797612474671>

Overbeck, J. R., & Park, B. (2001). When power does not corrupt: Superior individuation processes among powerful perceivers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(4), 549–565. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.81.4.549>

Overbeck, J. R., & Park, B. (2006). Powerful perceivers, powerless objects: Flexibility of

- powerholders' social attention. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*.
<https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2005.10.003>
- Pfeffer, J., & Salancik, G. R. (1978). The external control of organizations: A resource dependence approach. In *NY: Harper and Row Publishers*.
<https://doi.org/10.2307/2392573>
- Porges, S. W., Doussard-Roosevelt, J. A., & Maiti, A. K. (1994). Vagal tone and the physiological regulation of emotion. *Monographs of the Society for Research in Child Development, 59*(2–3), 167–186. <https://doi.org/10.1111/j.1540-5834.1994.tb01283.x>
- Reisman, S., Balboul, M., & Jones, T. (2019). P-curve accurately rejects evidence for homeopathic ultramolecular dilutions. *PeerJ, 1*. <https://doi.org/10.7717/peerj.6318>
- Rosenthal, R. (1979). The file drawer problem and tolerance for null results. *Psychological Bulletin, 86*(3), 638–641. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.86.3.638>
- Rucker, D. D., Dubois, D., & Galinsky, A. D. (2011). Generous Paupers and Stingy Princes: Power Drives Consumer Spending on Self versus Others. *Journal of Consumer Research, 37*(6), 1015–1029. <https://doi.org/10.1086/657162>
- Rucker, D. D., Galinsky, A. D., & Dubois, D. (2012). Power and consumer behavior: How power shapes who and what consumers value. *Journal of Consumer Psychology, 22*(3), 352–368. <https://doi.org/10.1016/j.jcps.2011.06.001>
- Rucker, D. D., Tormala, Z. L., Petty, R. E., & Briñol, P. (2014). Consumer conviction and commitment: An appraisal-based framework for attitude certainty. In *Journal of Consumer Psychology* (Vol. 24, Issue 1, pp. 119–136).
<https://doi.org/10.1016/j.jcps.2013.07.001>
- Russell, B. (1938). *Power: A New Social analysis*.

- Schaerer, M., Tost, L. P., Huang, L., Gino, F., & Larrick, R. (2018). Advice Giving: A Subtle Pathway to Power. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 44(5), 014616721774634. <https://doi.org/10.1177/0146167217746341>
- Schmid, P. C., & Schmid Mast, M. (2013). Power increases performance in a social evaluation situation as a result of decreased stress responses. *European Journal of Social Psychology*, 43(3), 201–211. <https://doi.org/10.1002/ejsp.1937>
- Schoemann, A. M., Boulton, A. J., & Short, S. D. (2017). Determining Power and Sample Size for Simple and Complex Mediation Models. *Social Psychological and Personality Science*, 8(4), 379–386. <https://doi.org/10.1177/1948550617715068>
- Schubert, T. W. (2005). Your highness: Vertical positions as perceptual symbols of power. In *Journal of Personality and Social Psychology* (Vol. 89, Issue 1, pp. 1–21). <https://doi.org/10.1037/0022-3514.89.1.1>
- Shimmura, T., Ohashi, S., & Yoshimura, T. (2015). The highest-ranking rooster has priority to announce the break of dawn. *Scientific Reports*, 5, 1–9. <https://doi.org/10.1038/srep11683>
- Simmons, J. P., Nelson, L. D., & Simonsohn, U. (2018). *P-curve handles heterogeneity just fine*. DataColada. <http://datacolada.org/67>
- Simmons, J. P., & Simonsohn, U. (2017). Power Posing: P-Curving the Evidence. *Psychological Science*, 28(5), 687–693. <https://doi.org/10.1177/0956797616658563>
- Simons, D. J., & Chabris, C. F. (1999). Gorillas in our midst: Sustained inattention blindness for dynamic events. *Perception*, 28(9), 1059–1074. <https://doi.org/10.1068/p2952>
- Simonsohn, U., Nelson, L. D., & Simmons, J. P. (2014a). P-curve: A key to the file-drawer. *Journal of Experimental Psychology: General*, 143(2), 534–547. <https://doi.org/10.1037/a0033242>

- Simonsohn, U., Nelson, L. D., & Simmons, J. P. (2014b). p-Curve and Effect Size: Correcting for Publication Bias Using Only Significant Results. *Perspectives on Psychological Science*, 9(6), 666–681. <https://doi.org/10.1177/1745691614553988>
- Simonsohn, U., Simmons, J. P., & Nelson, L. D. (2015). Better P-curves: Making P-Curve Analysis More Robust to Errors, Fraud, and Ambitious P-Hacking, a Reply to Ulrich and Miller Part of the Finance and Financial Management Commons. *Journal of Experimental Psychology: General*, 144(6), 1146–1152. <https://doi.org/10.1037/xge0000104>
- Slabu, L., & Guinote, A. (2010). Getting what you want: Power increases the accessibility of active goals. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46(2), 344–349. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2009.10.013>
- Smith, P. K., Jostmann, N. B., Galinsky, A. D., & Van Dijk, W. W. (2008). Lacking power impairs executive functions: Research article. *Psychological Science*, 19(5), 441–447. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02107.x>
- Smith, P. K., & Trope, Y. (2006). *You Focus on the Forest When You're in Charge of the Trees: Power Priming and Abstract Information Processing*. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.90.4.578>
- Smyth, R. E., & Ansari, D. (2020). Do infants have a sense of numerosity? A p-curve analysis of infant numerosity discrimination studies. *Developmental Science*, 23(2). <https://doi.org/10.1111/desc.12897>
- Srull, T. K., & Wyer, R. S. (1980). Category accessibility and social perception: Some implications for the study of person memory and interpersonal judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38(6), 841–856. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.38.6.841>
- Suleiman, R. (1996). Expectations and fairness in a modified Ultimatum game. *Journal of*

Economic Psychology. [https://doi.org/10.1016/S0167-4870\(96\)00029-3](https://doi.org/10.1016/S0167-4870(96)00029-3)

- Tesser, A. (1988). Toward a Self-Evaluation Maintenance Model of Social Behavior. *Advances in Experimental Social Psychology*, 21(C), 181–227. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60227-0](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60227-0)
- Tost, L. P., Gino, F., & Larrick, R. P. (2012). Power, competitiveness, and advice taking: Why the powerful don't listen. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 117(1), 53–65. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2011.10.001>
- Tubré, T., Miotke, A., & Sawdy, M. (2017). Personality Research Form (PRF). In V. Zeigler-Hill & T. Shackelford (Eds.), *Encyclopedia of Personality and Individual Differences* (pp. 1–2). Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-28099-8>
- Van Kleef, G. A., Oveis, C., Van Der Löwe, I., Luokogan, A., Goetz, J., & Keltner, D. (2008). Power, distress, and compassion: Turning a blind eye to the suffering of others. *Psychological Science*, 19(12), 1315–1322. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02241.x>
- Van Vugt, M., Hogan, R., & Kaiser, R. B. (2008). Leadership, Followership, and Evolution: Some Lessons From the Past. *American Psychologist*, 63(3), 182–196. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.63.3.182>
- VandenBos, G. (2007). *APA dictionary of psychology*. American Psychological Association. <https://psycnet.apa.org/record/2006-11044-000>
- Vescio, T. K., Butz, D. A., & Snyder, M. (2003). Power in Stereotypically Masculine Domains: A Social Influence Strategy × Stereotype Match Model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85(6), 1062–1078. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.85.6.1062>
- Vescio, T. K., Gervais, S. J., Snyder, M., & Hoover, A. (2005). Power and the creation of patronizing environments: The stereotype-based behaviors of the powerful and their

- effects on female performance in masculine domains. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88(4), 658–672. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.88.4.658>
- Viechtbauer, W. (2010). Conducting meta-analyses in R with the metafor package. *Journal of Statistical Software*, 36(3), 1–48. <https://lirias.kuleuven.be/1059637?limo=0>
- Watts, D. P. (1990). Chimpanzee Politics. Power and Sex Among Apes . Frans de Waal . *The Quarterly Review of Biology*, 65(2), 253–253. <https://doi.org/10.1086/416802>
- Weber, M. (1947). *The theory of social and economic organisation*. Oxford University Press.
- Weick, M., & Guinote, A. (2008). When Subjective Experiences Matter: Power Increases Reliance on the Ease of Retrieval. *Journal of Personality and Social Psychology*, 94(6), 956–970. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.94.6.956>
- Weick, M., & Guinote, A. (2010). How long will it take? Power biases time predictions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46(4), 595–604. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2010.03.005>
- Wheeler, S. C., & DeMarree, K. G. (2009). Multiple Mechanisms of Prime-to-Behavior Effects. *Social and Personality Psychology Compass*, 3(4), 566–581. <https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2009.00187.x>
- Wheeler, S. C., DeMarree, K. G., & Petty, R. E. (2007). Understanding the Role of the Self in Prime-to-Behavior Effects: The Active-Self Account. *Personality and Social Psychology Review*, 11(3), 234–261. <https://doi.org/10.1177/1088868307302223>
- Willimon, B. (2013). *House of Cards*. Netflix.
- Wojciszke, B., & Struzynska-Kujalowicz, A. (2007). Power influences self-esteem. *Social Cognition*, 25(4), 472–494. <https://doi.org/10.1521/soco.2007.25.4.472>
- Yin, Y., & Smith, P. K. (2020). Power and cognitive functioning. *Current Opinion in*

Psychology, 33, 95–99. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2019.07.020>

Zimbardo, P. G. (1973). On the ethics of intervention in human psychological research: With special reference to the Stanford prison experiment. *Cognition*, 2(2), 243–256. [https://doi.org/10.1016/0010-0277\(72\)90014-5](https://doi.org/10.1016/0010-0277(72)90014-5)

Annexes

Les documents annexes à cette thèse sont disponibles sur la plateforme OSF via

<https://osf.io/8bznw/>