



HAL
open science

Role des normes sociales dans la production et compréhension de l'effet d'hypocrisie induite : application à la prévention des discriminations

Maxime Mauduy

► To cite this version:

Maxime Mauduy. Role des normes sociales dans la production et compréhension de l'effet d'hypocrisie induite : application à la prévention des discriminations. Psychologie. Normandie Université, 2022. Français. NNT : 2022NORMC012 . tel-03827380

HAL Id: tel-03827380

<https://theses.hal.science/tel-03827380>

Submitted on 24 Oct 2022

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.



Normandie Université

THÈSE

Pour obtenir le diplôme de doctorat

Spécialité **PSYCHOLOGIE**

Préparée au sein de l'Université de Caen Normandie

Role des normes sociales dans la production et compréhension de l'effet d'hypocrisie induite : application à la prévention des discriminations

Présentée et soutenue par
MAXIME MAUDUY

**Thèse soutenue le 04/02/2022
devant le jury composé de**

MME VALÉRIE FOINTIAT	Professeur des universités, Aix-Marseille Université	Rapporteur du jury
M. FABRICE GABARROT	Maître de conférences HDR, Université de Bourgogne-Franche comté	Rapporteur du jury
M. NICOLAS MARGAS	Maître de conférences, Université de Lausanne UNIL	Membre du jury Co-encadrant
M. VINCENT YZERBYT	Professeur, LOUVAINS - RELATIONS EXTERIEURES	Membre du jury
MME PEGGY CHEKROUN	Professeur des universités, Université Paris-Nanterre	Président du jury
MME CECILE SENEMEAUD	Professeur des universités, Université de Caen Normandie	Directeur de thèse
M. DANIEL PRIOLO	Maître de conférences HDR, UNIVERSITE MONTPELLIER 3 PAUL VALERY	Co-directeur de thèse

Thèse dirigée par CECILE SENEMEAUD (Laboratoire de Psychologie de Caen Normandie) et DANIEL PRIOLO (Université de Caen Normandie)



UNIVERSITÉ
CAEN
NORMANDIE



LABORATOIRE
DE PSYCHOLOGIE
CAEN NORMANDIE

THÈSE

Pour obtenir le diplôme de doctorat Spécialité PSYCHOLOGIE

Préparée au sein de l'Université de Caen Normandie
Laboratoire de Psychologie de Caen Normandie – EA 7452
École Doctorale 556 « Homme, Sociétés, Risques, Territoires »

Rôle des normes sociales dans la production et compréhension de l'effet d'hypocrisie induite *Application à la prévention des discriminations*

Présentée et soutenue par
Maxime MAUDUY

Thèse soutenue publiquement le 04/02/2022 devant le jury composé de :		
Mme Valérie FOINTIAT	Professeure des universités, Université d'Aix-Marseille	Rapporteuse
M. Fabrice GABARROT	Maître de conférences HDR, Université de Bourgogne	Rapporteur
Mme Peggy CHEKROUN	Professeure des universités, Université Paris Nanterre	Examinatrice
M. Vincent YZERBYT	Professeur des universités, Université catholique de Louvain (Belgique)	Examineur
M. Nicolas MARGAS	Maître d'Enseignement et de Recherche, Université de Lausanne (Suisse)	Co-encadrant de thèse
M. Daniel PRIOLO	Maître de conférences HDR, Université de Montpellier 3 Paul Valéry	Co-directeur de thèse
Mme Cécile SÉNÉMEAUD	Professeure des universités, Université de Caen Normandie	Directrice de thèse

Thèse dirigée par Cécile SÉNÉMEAUD, Laboratoire de Psychologie de Caen Normandie ; co-dirigée par Daniel PRIOLO, Laboratoire EPSYLON ; et co-encadrée par Nicolas MARGAS, Institut des Sciences du Sport (Suisse)

Pour toi mamie,

Remerciements

Je tiens à remercier les membres de mon jury, Mme Peggy Chekroun, Mme Valérie Fointiat, M. Fabrice Gabarrot et M. Vincent Yzerbyt de me faire l'honneur d'évaluer mon travail de thèse.

Je remercie la région Normandie d'avoir financé ma thèse. Me lancer dans cette aventure était conditionnée à l'obtention d'un financement. Sans vous, je n'aurais sans doute jamais réalisé de thèse.

Ce travail de thèse n'aurait pas été celui-là sans l'équipe que nous avons formé pendant trois années. Cécile Sénémeaud, Daniel Priolo¹ et Nicolas Margas, je tiens à vous remercier énormément pour le travail que nous avons réalisé, et surtout pour le parfait encadrement dont j'ai bénéficié. Bien que la préparation des réunions de thèse ait toujours été pour moi une source de stress, vous avez à chaque fois su installer une bonne ambiance ayant grandement contribué à mon épanouissement et au développement de mes idées. Vous avez toujours été présent - ou a minima l'un d'entre vous² - pour répondre à mes interrogations, sollicitations et mails de deux pages³. Mais au-delà de votre encadrement, je vous remercie pour tout ce que vous m'avez apporté, car je me suis nourri de vos compétences tout au long de ces trois années⁴. Je tiens tout de même à remercier particulièrement l'une des nôtres, vous Cécile. Si en effet la thèse s'est réalisée à quatre, elle n'aurait cependant jamais pu débiter sans vous. Bien que j'aie toujours été attiré par la recherche, je n'avais aucunement l'intention de réaliser un doctorat lorsque je suis arrivé en Master de psychologie sociale. Merci de m'avoir proposé d'y réfléchir et d'avoir cru en moi, car c'est ce coup de pouce dont j'avais besoin pour me lancer, le seul que j'avais à l'époque. De plus, travailler durant toutes ces années avec vous a été un réel plaisir. C'est une chance pour moi, par exemple, de m'entendre et d'être en harmonie avec vous sur la manière de rédiger et d'argumenter. J'espère pouvoir continuer encore longtemps à travailler et rédiger à vos côtés. Et enfin, je tenais à vous remercier Cécile pour votre soutien sans faille du début à la fin (ou presque), comme lors de votre appel à deux jours du rendu de la thèse : « Tu diras à Pauline qu'à la fin ce n'est pas le doctorant qui déteste ses encadrants de thèse, mais ce sont les encadrants qui détestent le doctorant ». Je vous assure que le message était bien reçu ! :) C'est pourquoi je vous remercie d'avoir toujours répondu présente et travaillé pour moi durant des journées et horaires non-conventionnels et ce du début (pendant votre congé maternité pour obtenir le financement de la région) à la fin de la thèse (pendant vos vacances de Noël).

Je remercie également Jessica Mange, et plus généralement le projet ADUC, portée par Hélène Beaunieux, et ses membres. Je vous remercie Jessica car j'ai sincèrement l'impression de vous avoir autant vue que Cécile durant ces trois années. Vous êtes finalement comme une quatrième directrice pour moi, mais sur cet autre projet ADUC. Cela peut sembler bizarre de vous remercier dans le cadre de ma thèse, puisque tout le temps passé à vos côtés a été du temps passé en moins sur ma thèse, mais je tenais à le faire, et j'ai

¹ J'inaugure ici ma première note de bas de page d'une série de 10 pour ces remerciements. Toutes ces notes de bas de page que vous m'avez conseillé de supprimer de mon manuscrit Daniel... et qui resurgissent ici !

² L'avantage d'être trois !

³ Vous devez reconnaître Daniel que j'allais droit au but dans mes derniers mails non ?

⁴ Non Cécile, pas de votre anglais, excusez-moi...

espoir que cela puisse par la même atténuer votre culpabilité. En m'ayant offert l'opportunité de m'insérer dans le projet ADUC, vous m'avez permis, entre autres, de m'évader lorsque j'en avais marre de ma thèse et de ce paradigme d'hypocrisie induite, vous avez permis d'assouvir ma soif de statistiques, vous m'avez formé à la publication d'articles en corédigeant avec vous, vous m'avez formé aux communications orales (notamment en anglais !), et vous m'avez enfin permis d'aborder sereinement ma fin de thèse en me proposant de réaliser un post-doc au sein du projet ADUC. Si cela a plus ou moins directement servi mon travail de thèse, vous avez sans nul doute contribué directement à ma formation doctorale en me permettant d'acquérir de nouvelles compétences.

Marc je tenais à te remercier car, même si j'ai toujours bien aimé les statistiques, t'avoir au sein de mon laboratoire n'a fait qu'accentuer mon amour⁵ des stats ! Je n'ai qu'un seul petit regret du coup : celui de ne pas t'avoir eu en cours de statistiques lors de mes années de Licence. Merci beaucoup pour tes conseils tout au long de ma thèse. Ce sujet des statistiques m'amène également à remercier de nouveau Daniel et enfin Arnaud pour nos passionnants échanges stat du déjeuner au RU ainsi que pour tes nombreux conseils.

Je remercie mes collègues doctorants et ingénieurs de la 403 et du sous-sol⁶ qui m'ont fait rire, qui m'ont écouté, m'ont rassuré, et m'ont conseillé tout au long de la thèse. Un merci particulier pour toi Nico. Merci déjà de m'avoir permis de décompresser de la thèse durant nos nombreuses parties de bad, tennis, pétanques, fléchettes, molkky, et baby-foot⁷. Merci d'avoir toujours veillé à ce que je sois dans de bonnes conditions de travail, de m'avoir compris et écouté dans les moments difficiles de la thèse et enfin un énorme merci d'avoir fait ton obsessionnel en m'indiquant toutes mes petites erreurs dans mon manuscrit, notamment sur les références bibliographiques. Tu m'as fait gagner un temps précieux.

Je remercie mes amis les internes : Constance, Guillaume, Juliette, Marion L., Marion H., Quentin, Morgane, Morgan, Valentin, et leur moitié. J'ai la chance d'avoir des amis extraordinaires qui, depuis le début, sont toujours présents pour moi et me soutiennent. En m'intéressant dans ma thèse au besoin fondamental d'affiliation, j'ai compris pourquoi sans vous les internes, sans même la possibilité de simplement penser à vous je ne pourrais être heureux. Vous êtes fondamentaux pour moi, merci à vous d'exister et de faire partie de ma vie.

Je remercie ma famille : papa, maman, mes sœurs Estelle et Faustine et mon frère Enzo ainsi que ma nièce et filleule Lola. Nous ne nous sommes pas beaucoup vus depuis ton arrivée au monde Lola. Je te remercie d'avoir été patiente. Préviens ta maman de mon arrivée prochaine à la maison pendant une semaine, on rattrapera le temps perdu ! J'ai une pensée particulière pour mon papa, qui durant cette thèse m'a hébergé quelques mois. Je te remercie d'avoir été présent pour moi à ce moment de ma vie. Et puis, tu l'avais sans doute remarqué, mais tu m'as permis de me soucier uniquement de ma thèse durant ces quelques mois. Je te remercie car sans toi je n'aurais pas pu réaliser tout ce travail. Je te remercie enfin pour les valeurs que tu m'as inculqué depuis mon enfance, notamment avec cette phrase que tu m'as répété de nombreuses fois : « il n'y a que dans le dictionnaire que l'on trouve la réussite avant le travail », et lorsque tu m'indiquais, tout en me félicitant, que je

⁵ Tu noteras la petite référence à l'un de tes séminaires appelé « Régression mon amour ».

⁶ Appelé grotte ou cave pour les intimes.

⁷ Maintenant je peux te le dire, tu n'étais pas obligé de faire semblant de perdre toutes ces parties, perdre m'aurait tout autant permis de décompresser. Ah, tu ne faisais pas semblant en fait ?

pouvais toujours faire mieux lorsque j’obtenais un 16 à l’école ou que je marquais un triplé au foot. Ces valeurs liées au travail m’ont toujours guidé et particulièrement durant ces trois années de thèse.

Nous arrivons bientôt à la fin de ces remerciements⁸, mais il me reste encore à remercier deux personnes, très certainement les plus importantes pour moi.

Je te remercie Pauline. Merci tout d’abord de ne pas jamais t’être résignée à me parler durant deux années où, objectivement, je te fuyais. Merci d’être depuis mon éternel binôme : mon binôme de bureau, mon binôme d’organisation des JED, mon binôme de jeux, mon binôme de piscine, mon binôme de batchata et de rock, mon binôme de confinements, mon binôme d’anglais⁹, mon binôme de Rollon¹⁰, mon binôme de sacs à vrac, en fait tout simplement, mon binôme de vie. Tu m’as continuellement accompagné durant ma thèse et tu es devenue d’année en année de plus en plus importante jusqu’à être indispensable pour moi. Sans toi je n’aurais pas pu aller jusqu’au bout de cette thèse, un tube de Dexeryl par jour et toutes les plantes du monde n’y aurait rien changé. Le binôme que nous formons n’en est qu’à ses débuts. Nos thèses respectives terminées, nous allons pouvoir nous consacrer davantage à notre projet DES-H-SCO qui nous tient à cœur, et puis, je l’espère, construire bien d’autres projets encore.

Enfin, je tenais à remercier la personne à qui j’ai dédié cette thèse : ma mamie. Merci mamie. Tu ne pourras lire ces remerciements puisque cela fait maintenant six années que tu es partie. Tu es pourtant la personne à qui je dois le plus dans ce travail. Si je suis arrivé là aujourd’hui, c’est en grande partie grâce à toi. Depuis que je suis petit, j’ai toujours observé dans ton regard l’admiration et la fierté que tu avais pour moi, une admiration qui venait sans doute du fait que je ressemblais comme deux gouttes d’eau à mon père, ton fils cadet préféré. Tu me permettait de combler ma timidité et mon manque cuisant de confiance en moi. Depuis que tu es partie, c’est ce regard que je cherche à revoir de nouveau. Et j’ai espoir de le revoir en donnant toujours mon maximum dans tout ce que j’entreprends. C’est ainsi que lorsque ton décès m’a amené à me réorienter en psychologie sociale pour prévenir, plutôt que prendre en charge, les souffrances psychologiques, j’ai souhaité donner le meilleur de moi-même lors de mon Master. Tu as contribué à me permettre d’obtenir un financement pour ma thèse. C’est donc pour retrouver une nouvelle fois ce regard que j’ai donné le meilleur de moi-même durant ces trois années de thèse. Pour que tu sois fière de moi. Merci de m’avoir accompagné chaque jour de ma thèse.

⁸ Si vous avez lu jusque-là, chapeau !

⁹ Merci particulièrement de contribuer à l’amélioration de mon piètre niveau d’anglais, en acceptant que l’on discute en anglais dans notre vie quotidienne.

¹⁰ Il s’agit de la monnaie locale normande.

Sommaire

Introduction générale	1
De l'histoire d'un rêve...	1
... à l'histoire d'une thèse	2

Première Partie : Eléments Théoriques

Chapitre 1 - Groupe, normes sociales et dissonance cognitive : à la recherche d'un paradigme

1. La théorie de la dissonance cognitive et ses paradigmes classiques	9
1.1. Trois points fondamentaux de la théorie	9
1.2. Les paradigmes classiques : une affaire d'inconsistance attitude-comportement	10
2. Quelques éléments fondamentaux sur le concept de norme sociale	13
2.1. Normes sociales descriptives versus injonctives	13
2.2. La saillance de la norme sociale en tant que condition nécessaire à l'influence	14
2.3. Deux motivations à la conformité aux normes sociales	15
2.4. Normes sociales versus normes personnelles	16
3. Les normes sociales dans le processus de dissonance cognitive	18
3.1. Inconsistance entre une attitude personnelle et la norme du groupe	18
3.2. Observer un membre de son groupe en dissonance intra-individuelle : le cas de la dissonance vicariante	19
3.3. Quand le support social permet de réduire la dissonance	20
4. Le paradigme de l'hypocrisie induite : une solution envisageable au désert paradigmatique autour de l'inconsistance norme - comportement ?	21

Chapitre 2 - Des normes sociales présentes dans le paradigme de l'hypocrisie induite

1. La genèse d'un nouveau paradigme de dissonance cognitive	23
1.1. Susciter un « sentiment d'hypocrisie » pour conduire au changement comportemental : 3 études originelles	23
1.2. Un « sentiment d'hypocrisie » comparable à l'état de dissonance cognitive	26

2. Le paradigme de dissonance cognitive dédié au changement de comportements... normés socialement !	27
2.1. Une balance en faveur de la rationalisation en acte plutôt que cognitive	27
2.2. Application à divers domaines et comportements faisant l'objet d'une norme sociale	28
3. Un décalage dans l'attention accordée aux deux phases de l'hypocrisie induite	29
3.1. Peu d'attention portée à la première phase de saillance normative...	29
3.2. ... au profit d'une phase de saillance des transgressions maintenant bien circonscrite	31
4. Conclusion du chapitre : Des normes sociales présentes dans le paradigme mais pour autant impliquées dans l'inconsistance ?	33
Chapitre 3 - Des normes sociales longtemps tenues à l'écart de l'inconsistance sous-jacente à l'effet d'hypocrisie	35
1. Un paradigme pour une théorie : l'hypocrisie induite comme prototype de la théorie de la consistance du Soi	35
1.1. Aux origines théoriques de l'hypocrisie : Débats sur le rôle du soi dans le processus de dissonance	35
1.1.1. La théorie de la consistance du soi : le soi en tant qu' <i>attentes</i>	35
1.1.2. Deux concurrents : la théorie de l'affirmation de soi et le modèle du New-Look	37
1.1.3. De l'impasse théorique à la solution paradigmatique	38
1.2. Un effet d'hypocrisie explicable (uniquement) par la consistance du soi	40
1.3. Limites de la consistance du soi : mépris des rôles du soi et des normes sociales	41
2. Un modèle pour des théories et paradigmes : la réunification autour du modèle des standards du soi de la dissonance	45
2.1. Importance de l'information accessible dans la situation d'inconsistance	45
2.1.1. Rôle du soi dans l'éveil de la dissonance : fonction du type de standards utilisé pour évaluer le comportement inconsistant	45
2.1.2. Rôle du soi dans la réduction de la dissonance : fonction du type d'attributs personnels accessibles	47
2.2. Implications pour le paradigme de l'hypocrisie induite : un nouveau modèle explicatif qui laisse à désirer	49

3. Une nouvelle approche pour un paradigme : l'écart à la norme sociale comme modélisation de l'hypocrisie induite	50
3.1. Une approche qui prend appui sur la modélisation du processus d'inconsistance de Gawronski	51
3.2. Une approche qui voit la perception de s'écarter des normes sociales comme l'unique moteur de l'effet d'hypocrisie	52
3.3. Peu de tests expérimentaux directs de l'approche en termes d'écart à la norme sociale	53
4. Conclusion du chapitre : un rôle des normes sociales dans l'hypocrisie induite à la recherche de soutiens empiriques et théoriques	55

Chapitre 4 - La prévention des discriminations : un champ d'application pertinent pour tester le rôle de (l'écart à) la norme sociale sur l'effet d'hypocrisie

1. De nombreuses stratégies de prévention pour pallier à une réalité sociétale aux conséquences néfastes ...	57
1.1. Discrimination et conséquences négatives	57
1.2. Des formes plus subtiles de discriminations en réponse à une norme sociale antidiscriminatoire	58
1.3. L'influence normative parmi les méthodes de prévention de la discrimination	60
2. Prévention par l'activation des normes antidiscriminatoires	61
2.1. Deux motivations à ne pas discriminer en lien direct avec les normes antidiscriminatoires	61
2.2. L'influence des normes sociales sur l'expression des préjugés et de la discrimination	62
2.3. L'influence de la norme personnelle sur l'expression des préjugés et de la discrimination	64
3. Prévention par la prise de conscience des comportements déviants les normes antidiscriminatoires	65
3.1. Modèle de l'auto-régulation des préjugés	65
3.2. Conséquences affectives et comportementales de la déviance à la norme personnelle antidiscriminatoire	66
3.3. Conséquences affectives et comportementales de la déviance à la norme sociale antidiscriminatoire	68
4. Conclusion du chapitre	70

Chapitre 5 – Problématique : Démontrer l'implication des normes sociales dans l'inconsistance sous-jacente à l'effet d'hypocrisie _____ 71

1. *Montrer* le rôle des normes sociales sur l'effet d'hypocrisie _____ 73
2. *Expliquer* le rôle des normes sociales sur l'effet d'hypocrisie _____ 74
3. *Appliquer* à une situation appropriée : la prévention des discriminations _____ 76
4. Un programme expérimental de thèse en quatre étapes _____ 77

Seconde Partie : Contribution Empirique

Chapitre 6 - Investigation du rôle de la saillance normative sur l'effet d'hypocrisie : une approche par méta-analyse _____ 81

- 1. Introduction et objectifs de la méta-analyse _____ 81**
 - 1.1. La diversité des opérationnalisations de la phase de saillance normative comme modérateur de l'effet d'hypocrisie _____ 81
 - 1.2. La normativité du contexte de l'étude comme modérateur de l'effet de la phase de saillance des transgressions seule _____ 83
- 2. Méthode _____ 84**
 - 2.1. Recherche de la littérature _____ 84
 - 2.2. Critères d'inclusion et d'exclusion _____ 84
 - 2.3. Procédure de méta-analyse _____ 85
 - 2.4. Analyse de puissance a priori _____ 87
- 3. Résultats _____ 87**
 - 3.1. Rôle modérateur du degré de saillance normative dans la procédure complète d'hypocrisie _____ 87
 - 3.1.1. Effet d'hypocrisie (vs contrôle) sur l'intention comportementale _____ 87
 - 3.1.2. Effet d'hypocrisie (vs contrôle) sur le comportement effectif _____ 89
 - 3.1.3. Effet d'hypocrisie (vs contrôle) sur les changements cognitifs _____ 91
 - 3.2. Rôle modérateur de la normativité du contexte de l'étude sur l'effet de la phase de saillance des transgressions seule (vs contrôle) _____ 93
- 4. Discussion _____ 95**

Chapitre 7 - Rôle modérateur des normes sociales sur l'effet d'hypocrisie : une approche expérimentale _____ 99

1. Comment manipuler les croyances normatives sociales ? _____ 100

2. Expérience 1. Renforcer les normes sociales augmente l'effet d'hypocrisie 102

2.1. Présentation de l'expérience _____ 102

2.2. Méthode _____ 102

2.2.1. Participants _____ 102

2.2.2. Matériels _____ 103

2.2.3. Procédure _____ 106

2.2.4. Hypothèses _____ 107

2.3. Résultats _____ 107

2.3.1. Analyses préliminaires _____ 107

2.3.2. Analyses confirmatoires _____ 108

2.4. Discussion _____ 110

3. Expérience 2. Renforcer ET Affaiblir les normes sociales pour modérer l'effet d'hypocrisie _____ 111

3.1. Présentation de l'expérience _____ 111

3.2. Méthode _____ 113

3.2.1. Participants _____ 113

3.2.2. Matériels _____ 114

3.2.3. Procédure _____ 115

3.2.4. Hypothèses _____ 116

3.3. Résultats _____ 116

3.3.1. Analyses préliminaires _____ 116

3.3.2. Analyses confirmatoires _____ 116

3.4. Discussion _____ 119

4. Expérience 3. Une manipulation expérimentale des normes sociales qui influence (uniquement) les croyances normatives sociales _____ 122

4.1. Présentation de l'expérience _____ 122

4.2. Méthode _____ 122

4.2.1. Participants _____ 122

4.2.2. Matériels _____ 123

4.2.3. Procédure _____ 124

4.2.4. Hypothèses _____ 125

4.3. Résultats _____ 125

4.3.1. Analyses préliminaires _____ 125

4.3.2. Analyses confirmatoires _____ 125

4.4. Discussion _____ 128

5. Expérience 4. Combiner les normes sociales pour renforcer l'effet d'hypocrisie	130
5.1. Présentation de l'expérience	130
5.2. Méthode	130
5.2.1. Participants	130
5.2.2. Matériels	131
5.2.3. Procédure	134
5.2.4. Hypothèses	134
5.3. Résultats	135
5.3.1. Analyses préliminaires	135
5.3.2. Analyses confirmatoires	135
5.4. Discussion	139
6. Conclusion des quatre premières études	142

Chapitre 8 - Quand la perception d'écart à la norme sociale médiatise l'effet d'hypocrisie et influence le sentiment d'affiliation 143

1. Expérience 5. Quand l'effet d'hypocrisie rime avec la perception de l'écart à la norme sociale	143
1.1. Présentation de l'expérience	143
1.2. Méthode	144
1.2.1. Participants	144
1.2.2. Matériels	144
1.2.3. Procédure	146
1.2.4. Hypothèses	146
1.3. Résultats	146
1.3.1. Analyses préliminaires	146
1.3.2. Analyses confirmatoires	147
1.4. Discussion	149
2. La déviance aux normes de groupe menace l'affiliation à ce groupe	151
2.1. Réactions sociales à la déviance	152
2.2. Maintenir une identité sociale positive	152
2.3. Conséquences pour la personne déviante	153
3. Expérience 6. S'écarter des normes sociales influence le sentiment d'être affilié au groupe	154
3.1. Présentation de l'expérience	154
3.2. Méthode	155
3.2.1. Participants	155

3.2.2.	Matériels _____	155
3.2.3.	Procédure _____	156
3.2.4.	Hypothèses _____	157
3.3.	Résultats _____	157
3.3.1.	Analyses préliminaires _____	157
3.3.2.	Analyses confirmatoires _____	157
3.4.	Discussion _____	159
4.	Conclusion _____	161

Chapitre 9 - Quand la motivation à l'affiliation médiatise l'influence des normes sociales sur l'effet d'hypocrisie _____ 163

1. Un besoin d'affiliation menacé motive les gens à agir de manière à le satisfaire _____ 164

1.1.	L'exclusion sociale comme manipulation de la menace au besoin d'affiliation ____	165
1.2.	La menace au besoin d'affiliation influence : _____	166
1.2.1.	Le traitement cognitif : une attention accrue aux indices d'acceptation sociale _____	166
1.2.2.	Les comportements : recherche de contact avec autrui _____	167
1.2.3.	La mise en place de stratégies cognitives de substitution _____	167

2. Expérience 7. Quand l'effet d'hypocrisie influence la motivation à l'affiliation ... _____ 168

2.1.	Présentation de l'expérience _____	168
2.2.	Méthode _____	169
2.2.1.	Participants _____	169
2.2.2.	Matériels _____	169
2.2.3.	Procédure _____	172
2.2.4.	Hypothèses _____	172
2.3.	Résultats _____	173
2.3.1.	Analyses préliminaires _____	173
2.3.2.	Analyses confirmatoires _____	173
2.4.	Discussion _____	178

3. Expérience 8. ... et que la motivation à l'affiliation conduit à s'engager dans un comportement conforme à la norme... _____ 180

3.1.	Présentation de l'expérience _____	180
3.2.	Méthode _____	180
3.2.1.	Participants _____	180
3.2.2.	Matériels _____	180

3.2.3.	Procédure _____	182
3.2.4.	Hypothèses _____	183
3.3.	Résultats _____	183
3.3.1.	Analyses préliminaires _____	183
3.3.2.	Analyses confirmatoires _____	183
3.4.	Discussion _____	188
 4. Expérience 9. ... alors la satisfaction de l'affiliation annule l'effet d'hypocrisie		
_____		190
4.1.	Présentation de l'expérience _____	190
4.2.	Méthode _____	190
4.2.1.	Participants _____	190
4.2.2.	Matériels _____	191
4.2.3.	Procédure _____	192
4.2.4.	Hypothèses _____	192
4.3.	Résultats _____	193
4.3.1.	Analyses préliminaires _____	193
4.3.2.	Analyses confirmatoires _____	193
4.4.	Discussion _____	194
 5. Conclusion des trois dernières études		
_____		195
 <i>Discussion générale</i> _____		197
1.	Une modélisation intégrative de l'effet d'hypocrisie : le soi interdépendant _____	200
2.	Mieux comprendre les effets de dissonance en considérant les besoins psychologiques : vers un « need-based model of dissonance » _____	204
3.	Implications pratiques _____	207
4.	Limites de la thèse _____	210
 <i>Conclusions et Perspectives</i> _____		215
 <i>Références bibliographiques</i> _____		219
 <i>Liste des figures</i> _____		243
 <i>Liste des tableaux</i> _____		245
 <i>Sommaire des annexes</i> _____		247

Introduction générale

De l'histoire d'un rêve...

Un des aspects les plus difficiles dans l'écriture du manuscrit de thèse, c'est de savoir comment le débiter. Le doctorant y pense tous les jours et toutes les nuits. Pourtant il s'endort... Il se retrouve alors à l'endroit où il aimerait le plus être : sur une plage de sable fin, au soleil, en train de siroter une piña colada. Le regard plongé dans le bleu de l'océan, le doctorant reste malgré tout préoccupé. Il repense à l'un de ses collègues de travail qui lui demandait la semaine précédente de trouver une solution pour amener les membres de son laboratoire à préenregistrer leurs études. Il s'agit d'une nouvelle pratique de recherche très approuvée mais à laquelle pourtant peu de chercheurs s'adonnent. Réfléchissant tout haut au problème, apparaît un homme barbu que le doctorant reconnaît immédiatement, dont l'allure et le charisme, qu'il a d'ailleurs hérité de son directeur de thèse quelques trente années auparavant, sont à peine entachées par son ensemble short-chemise à fleurs.

- J'ai peut-être une solution à ton problème petit ! lui dit-il. J'ai inventé une technique dans laquelle les gens défendent publiquement une cause avant de devoir se remémorer toutes les fois où ils ne l'ont eux-mêmes pas fait. C'est plutôt efficace !

- Intéressant ! s'enthousiasme le doctorant. Vous me proposez donc, en quelque sorte, d'induire chez mes collègues un... sentiment d'hypocrisie car ils disent une chose mais en font une autre ?

- Oui. Tu amènes tes collègues à défendre publiquement l'importance du pré-enregistrement, puis à se remémorer toutes les études qu'ils n'ont pas préenregistrées. Ne voulant pas conserver une image d'hypocrite, ils s'empresseront de préenregistrer leurs prochaines études.

- Fascinant ! Mais... hésite le doctorant, le pré-enregistrement des études est une conduite très approuvée et recommandée par la communauté scientifique, elle fait clairement l'objet

d'une norme sociale maintenant. Ne croyez-vous pas que cet aspect, parallèlement au sentiment d'hypocrisie induit, pourrait contribuer à l'efficacité de votre méthode ?

- Certes il s'agit d'une pratique socialement désirable mais selon moi l'unique motivation au changement sera la restauration de cette honnêteté menacée. Je l'ai démontré d'ailleurs !

- Pourtant, vous-mêmes indiquiez dans l'un de vos écrits de 1999 que la psychologie sociale a reconnu très tôt que les normes sociales sont une grande source d'influence de nos comportements. Vous disiez à ce propos que si un membre du groupe s'écarte de la norme, alors il risque d'être exclu de ce groupe par les autres. N'auriez-vous pas sous-estimé ce rôle dans votre technique ?

- Démontre-le alors ! répondit-il malicieusement.

Le réveil sonne. Il est 6h00, le doctorant se réveille. Sa journée commence plutôt bien : son introduction de thèse est miraculeusement rédigée et il peut continuer de poursuivre l'objectif qu'il a en tête depuis quelques années : montrer que les normes sociales participent à l'efficacité de la technique d'hypocrisie induite et démontrer pourquoi.

... à l'histoire d'une thèse

La technique mentionnée dans ce rêve fait référence au paradigme de l'hypocrisie induite, inventé par Aronson à la fin du XX^{ème} siècle (Aronson et al., 1991). La particularité de ce paradigme est qu'il a été créé pour répondre à deux objectifs.

Le premier, certainement le plus connu des chercheurs et praticiens, est un objectif que nous appellerons *pragmatique*, à savoir créer un paradigme de dissonance qui permettrait d'encourager la réalisation de comportements prosociaux. Un constat fait par Aronson est à la base de cet objectif : notre vie déborde de situations dans lesquelles nous sommes favorables à un comportement que nous ne réalisons pas pour autant. Il conçut alors une procédure consistant dans une première phase à amener les gens à défendre publiquement un comportement pro-attitudinal (que nous appellerons *saillance normative*), puis dans

une seconde, à prendre conscience des moments où ils n'ont pas réalisé ce comportement (que nous appellerons *saillance des transgressions*). L'articulation de ces deux étapes éveillerait un état de dissonance cognitive (Festinger, 1957) que les gens sont motivés à réduire en agissant dans le sens de leur attitude (*e.g.* économiser les ressources en eau, Dickerson et al., 1992; porter un préservatif lors de relations sexuelles, Stone et al., 1994). Il s'agit de l'effet d'hypocrisie. Ainsi, alors que les paradigmes classiques de dissonance cognitive conduisaient systématiquement à un changement d'attitude (cf. Cooper, 2007), l'hypocrisie fut le premier paradigme de dissonance à être conçu pour engendrer du changement comportemental. Le second objectif, qui nous semble moins connu et moins développé, est *théorique*, voire *épistémologique*. En inaugurant avec ses trois recherches princeps le paradigme de l'hypocrisie, la volonté d'Aronson était également de clore un débat théorique vieux de 30 ans en confirmant le rôle de la consistance du soi dans les processus de dissonance (cf. Girandola, 2000). Ce débat se jouait entre trois modélisations des effets de dissonance : sa propre théorie de la consistance du soi (Aronson, 1968), la théorie de l'affirmation de soi (Steele, 1988) et le modèle du New-Look (Cooper & Fazio, 1984). Il créa alors un paradigme dont les effets comportementaux ne pourraient être expliqués que par sa théorie, c'est-à-dire par la volonté de restaurer une image du soi incompatible avec la vision positive que les gens ont d'eux-mêmes.

Si les trois recherches princeps menées permirent de clore (temporairement) le débat sur les processus sous-jacents au paradigme de l'hypocrisie, elles ont ouvert la voie à de nombreuses perspectives de recherches appliquées. Ainsi, l'intérêt *théorique* pour l'hypocrisie s'est endormi pendant que l'intérêt *pragmatique* pour l'hypocrisie s'est développé.

Les chercheurs se sont en effet très rapidement emparés de ce nouvel outil d'accompagnement du changement de comportement. Pendant près de 30 années, ils ont étendu le champ d'application de l'hypocrisie induite à de nombreux problèmes sociétaux. Ce paradigme s'est ainsi révélé être une stratégie redoutable pour amener les gens à réaliser

- ou avoir l'intention de réaliser - de nombreux comportements (cf. Liégeois et al., 2017) tels que recycler ses déchets (Fried, 1998), pratiquer une activité sportive (Cooper & Feldman, 2020), réduire sa consommation d'alcool (Sénémeaud et al., 2014) ou encore ne pas discriminer (Son Hing et al., 2002). Ces comportements sont tous personnellement désirables (*i.e.* allant dans le sens de l'attitude et des convictions personnelles des gens) mais également socialement désirables (cf. Liégeois et al., 2017). Par ailleurs, les chercheurs se sont également attelés à identifier les facteurs modérateurs de l'effet d'hypocrisie dans le but d'accroître l'efficacité du paradigme. Guidés par la théorie de la consistance du soi (Aronson, 1999), les recherches ont essentiellement visé l'étude des conditions optimales de réalisation de la phase de saillance des transgressions car cette dernière a toujours été considérée comme déterminante de l'ampleur de la menace à l'image du soi et donc de l'ampleur de l'effet d'hypocrisie. De ce fait, très peu d'intérêt a été accordé aux facteurs modérateurs de la phase de saillance normative (Fointiat, 2008a).

C'est plus de 15 années après la création du paradigme de l'hypocrisie induite que la nécessité de reconsidérer le rôle de la première phase de saillance normative a été évoquée. Dans le même temps, un regain d'intérêt pour de nouvelles explications alternatives de l'effet d'hypocrisie a vu le jour (Liégeois et al., 2017; Priolo & Liégeois, 2008; Stone & Fernandez, 2008). Il fut alors défendu que le paradigme s'applique toujours à des comportements normés socialement, qui sont donc justement ceux que les gens défendent lors de la première phase de saillance normative. Ainsi, dans le cadre du modèle des standards du soi (Stone & Cooper, 2001; Stone & Fernandez, 2008) et de l'approche de l'écart à la norme sociale (Liégeois et al., 2017), les chercheurs ont émis l'hypothèse que l'effet d'hypocrisie pourrait être causé par l'inconsistance entre une norme sociale et des comportements la transgressant. Or, aucun résultat ne permet à ce jour de vérifier que l'hypocrisie conduit les gens au changement parce qu'ils perçoivent s'écarter de la norme sociale. L'objectif de ce travail de thèse est d'approfondir le rôle joué par les normes sociales dans l'effet d'hypocrisie induite.

En envisageant une inconsistance à la norme sociale, nous proposons le passage d'une vision intra-individuelle (*i.e.* conflit interne à la personne entre une image positive de soi et son comportement) à une vision interpersonnelle de la dissonance (*i.e.* conflit interpersonnel entre la personne et un groupe social) dans le paradigme de l'hypocrisie. Nous nous affranchirons alors du cadre singulier de la dissonance cognitive pour appréhender d'autres processus psychologiques qui peuvent être en jeu lorsque les gens prennent conscience qu'ils n'agissent pas dans le sens des normes sociales. Comme le disait Matz & Wood (2005), « *la possibilité que la dissonance résulte de menace à [...] l'acceptation sociale [...] serait conforme aux théories motivationnelles modernes sur l'influence sociale et le changement d'attitude qui considèrent une variété de motivations sous-jacentes à l'influence* », et « *la question de savoir si ces menaces sont essentielles à l'expérience de la dissonance [...] doit faire l'objet de recherches supplémentaires* » (p. 35). Ainsi, ce travail de thèse tentera de 1) montrer et 2) expliquer le rôle des normes sociales dans la production de l'effet d'hypocrisie en considérant les motivations sous-jacentes à l'influence des normes sociales.

Ce travail de thèse est composé de deux parties. La première partie est théorique et débute par un premier chapitre dans lequel nous verrons qu'il n'existe à ce jour aucun paradigme de dissonance cognitive consacré à l'inconsistance entre une norme sociale et un comportement, les travaux s'étant presque exclusivement focalisés sur la dissonance intra-individuelle. Les motivations sous-jacentes à l'influence des normes sociales sur les comportements, telle que la motivation à l'affiliation (*i.e.* désir d'être accepté socialement, en contact avec les autres et d'éviter le rejet ; Baumeister & Leary, 1995 ; Cialdini & Trost, 1998) ne sont alors pas encore prises en considération dans les processus de dissonance cognitive. Le deuxième chapitre se focalise sur l'intérêt *pragmatique* du paradigme. Il vise à montrer que les normes sociales sont présentes dans le paradigme de l'hypocrisie induite, plus particulièrement dans la phase de saillance normative, bien qu'elles aient peu été étudiées par les chercheurs. Le troisième chapitre se focalise sur l'intérêt *théorique* de ce paradigme en recensant les trois théories explicatives actuelles de l'effet d'hypocrisie, à

savoir la théorie de la consistance du soi (Aronson, 1968, 1999), le modèle des standards du soi (Stone & Cooper, 2001; Stone & Fernandez, 2008) et l'approche de l'écart à la norme sociale (Liégeois et al., 2017). Nous verrons que l'interprétation en termes d'inconsistance entre une vision positive de soi et un comportement transgressif est limitée car ne permet pas de rendre pleinement compte des effets d'hypocrisie. Nous verrons également que l'explication de l'effet d'hypocrisie en termes d'inconsistance à la norme sociale est certes plus parcimonieuse, mais reste cependant en manque d'appuis empiriques et théoriques. Le quatrième chapitre vise à montrer pourquoi il est pertinent de s'insérer dans le champ de la prévention des discriminations pour étudier le rôle des normes sociales dans le paradigme de l'hypocrisie.

A l'issue de ces quatre chapitres théoriques, nous argumenterons dans un cinquième chapitre notre hypothèse selon laquelle la norme sociale et plus particulièrement, l'écart perçu entre la norme et le comportement transgressif participe à l'obtention de l'effet d'hypocrisie car il motive les gens à maintenir leur sentiment d'affiliation.

La seconde partie de ce manuscrit est consacrée à la présentation du programme de recherche expérimentale mis en place pour éprouver l'hypothèse générale de la thèse. Le chapitre 6 présente les résultats d'une méta-analyse testant le rôle modérateur de la phase de saillance normative (faible *vs* forte saillance normative) sur la taille de l'effet d'hypocrisie. Le chapitre 7 présente quatre expérimentations (1, 2, 3 et 4) qui permettent de tester le rôle modérateur de la force des normes sociales sur l'effet d'hypocrisie. Plus les normes sociales perçues sont fortes, plus il est attendu que l'effet d'hypocrisie soit élevé. Le chapitre 8 teste le rôle médiateur de la perception d'écart à la norme sociale sur l'effet d'hypocrisie (Expériences 5 et 6) et envisage les conséquences de cet écart à la norme sur le sentiment d'affiliation (Expérience 6). Enfin, le chapitre 9 teste le rôle médiateur de la motivation à l'affiliation sur les effets comportementaux suite à la procédure d'hypocrisie induite (Expériences 7, 8 et 9).

Première Partie : Eléments Théoriques

CHAPITRE 1

Groupe, normes sociales et dissonance cognitive : à la recherche d'un paradigme

1. La théorie de la dissonance cognitive et ses paradigmes classiques

Selon la théorie de la dissonance cognitive (Festinger, 1957), l'inconsistance entre deux cognitions éveille chez la personne un état d'inconfort psychologique qui la motive ensuite à rétablir la consistance en vue de réduire cet inconfort. Cette simple phrase permet de pointer les trois points fondamentaux de la théorie résumés ci-dessous.

1.1. Trois points fondamentaux de la théorie

Premièrement, un état de dissonance cognitive est éveillé chez une personne lorsqu'elle prend conscience de la présence dans son esprit d'au moins deux cognitions inconsistantes. Festinger introduit la notion de cognition, se référant à toute connaissance, opinion ou croyance d'une personne liée à l'environnement, à soi-même ou à un comportement (Festinger, 1957, p. 3). Selon lui, deux cognitions cohérentes entre-elles (*i.e.* l'une implique l'autre) sont en relation de consistance. Dans ce cas, tout va bien. En revanche, deux cognitions contradictoires (*i.e.* l'une impliquant le contraire de l'autre) entretiennent une relation d'inconsistance¹. Cette dernière induit l'état de dissonance cognitive qualifié de tension psychologique désagréable. Deuxièmement, cette dissonance ressentie est d'amplitude variable et est dépendante de deux facteurs : i) le nombre de cognitions consonantes et dissonantes impliquées dans la relation et ii) l'importance subjective de ces cognitions pour la personne. Rendre compte de cette amplitude de dissonance a son importance puisqu'elle va déterminer le travail de réduction de la dissonance. Plus la

¹ Festinger (1957) disait que deux cognitions contradictoires entretenaient une relation de « *dissonance* ». Toutefois, nous employons directement le terme « *inconsistance* » pour référer à ce type de relation, tel qu'introduit par Beauvois & Joule (1996) et le soutienne d'autres chercheurs (Gawronski & Brannon, 2019). Nous réservons ainsi le terme de « *dissonance cognitive* » à l'état psychologique qui est suscité par une inconsistance entre deux cognitions.

magnitude de la dissonance est grande, plus le travail de réduction est important. Troisièmement, la dissonance cognitive correspond à un état de « drive » (Beauvois & Joule, 1996). Autrement dit, il s'agit d'une motivation poussant la personne à mettre en place des procédures visant à rétablir l'équilibre cognitif. En effet, tout comme se nourrir est un besoin fondamental qui pousse les gens à s'alimenter lorsqu'ils ont faim, la consistance est selon Festinger un besoin fondamental qui les pousse à la restaurer lorsqu'elle est menacée. Différentes voies de réduction de la dissonance peuvent alors être empruntées. Le choix de la voie de réduction dépend de la résistance au changement des cognitions impliquées dans l'inconsistance (Festinger, 1957). La réduction de la dissonance s'opère sur la cognition la moins résistante au changement et dans la direction de la cognition la plus résistante.

Suite à ce travail initial, différents paradigmes dits « classiques » ont été élaborés pour tester les prédictions issues de la théorie (cf. Cooper, 2007 pour une revue). Il est intéressant de constater qu'ils mettent tous en jeu une inconsistance très largement étudiée (cf. Cooper, 2007; Gawronski & Brannon, 2019; Harmon-Jones & Mills, 1999) : l'inconsistance entre une attitude (*i.e.* l'évaluation favorable ou défavorable d'un comportement, Ajzen, 2020) et un comportement.

1.2. Les paradigmes classiques : une affaire d'inconsistance attitude-comportement

Les paradigmes du libre choix (Brehm, 1956), de justification de l'effort (Aronson & Mills, 1959) et de soumission forcée (tâche fastidieuse, Festinger & Carlsmith, 1959; plaidoyer contre-attitudinal, Janis & King, 1954) ont déjà fait l'objet de multiples présentations (*e.g.* Fointiat et al., 2013; Harmon-Jones & Harmon-Jones, 2007; Harmon-Jones & Mills, 1999). Nous faisons le choix de les décrire très rapidement au travers de quelques illustrations (cf. références susmentionnées pour une présentation académique).

Premièrement, le paradigme du libre-choix (Brehm, 1956) se réfère à des situations très courantes dans lesquelles nous devons faire un choix entre au minimum deux objets

attrayants. Choisir entre un costume trois pièces (ou une robe bustier) et un costume deux pièces (ou une robe sirène à dentelles) pour son mariage est difficile car ils ont beaucoup d'avantages et très peu d'inconvénients. Le paradigme du libre-choix, en suivant trois étapes (*i.e.* évaluer/classer des objets, choisir un objet et évaluer les objets), crée une inconsistance entre une attitude (l'attrait pour le costume rejeté) et un comportement (*i.e.* le rejet du costume) amenant les gens à réduire leur dissonance en modifiant leurs attitudes envers les objets, par exemple en diminuant leur attrait du costume deux pièces dans le cas du choix du costume trois pièces (*e.g.* Festinger, 1964; Gilovich et al., 1995; Harmon-Jones, 1999).

Deuxièmement, le paradigme de justification de l'effort (Aronson & Mills, 1959) correspond aux situations dans lesquelles une personne est engagée dans une activité désagréable pour obtenir un objet désiré. L'inconsistance réside ici dans le fait de ne pas vouloir s'exposer à des conditions désagréables et le fait de l'avoir fait. Par exemple, une personne qui attend 20 minutes sous la pluie pour pouvoir acheter un smartphone peut ressentir de la dissonance. A mesure que la personne s'engage dans l'activité (*e.g.* « ça ne fait plus dix, mais vingt minutes maintenant que j'attends pour entrer dans le magasin ») ou bien que cette activité devienne encore plus désagréable (*e.g.* « ce n'est plus seulement de la pluie, il y a de l'orage et il grêle maintenant »), la dissonance causée par la réalisation du comportement contre-attitudinal augmente. Ainsi, ce paradigme de justification de l'effort souligne, lui aussi, une inconsistance entre une attitude et un comportement conduisant les gens à changer d'attitude (*i.e.* renforcement de l'attitude envers l'objet souhaité, et dans le cas présent l'attrait du smartphone) pour réduire leur état de dissonance cognitive.

Troisièmement et enfin, la soumission forcée est un paradigme de dissonance cognitive dans lequel les gens sont amenés à réaliser un comportement contre-attitudinal. Ce paradigme a été opérationnalisé via la tâche fastidieuse (Festinger & Carlsmith, 1959) et le plaidoyer contre-attitudinal (Janis & King, 1954). Ce dernier est peut-être l'opérationnalisation la plus courante de ce paradigme. Nous l'illustrons à l'aide d'une

situation familière aux personnes donnant des cours de statistiques aux étudiants de psychologie. Les statistiques semblent pour bon nombre d'entre eux inutiles. Dans le but d'amener les étudiants à être plus favorables aux statistiques, l'enseignant pourrait leur demander de prendre quelques minutes au début du TD pour noter toutes les raisons pour lesquelles les statistiques sont nécessaires en psychologie. Cette prise de note devrait engendrer un état de dissonance cognitive dû à l'inconsistance entre leur attitude à l'égard des statistiques et leur comportement. Cet état conduirait ainsi les étudiants à changer d'attitude envers les statistiques dans le but de retrouver un équilibre cognitif.

En résumé, les paradigmes classiques de dissonance cognitive ont pour caractéristiques communes de générer une inconsistance entre une attitude et un comportement dans le but de rendre cette attitude plus consistante avec le comportement problématique (*i.e.* contre-attitudinal) réalisé. Ils conduisent alors au changement via l'induction d'un état de dissonance cognitive se situant au niveau intra-individuel (*i.e.* un conflit interne à la personne). Bien que les chercheurs de l'époque (et encore ceux d'aujourd'hui, cf. Cooper, 2007) se soient essentiellement focalisés sur ces processus de dissonance intra-individuel, Festinger (1957) n'envisageait pas uniquement la dissonance comme l'apanage de cette seule inconsistance attitude - comportement. Au contraire, il considérait également le groupe social comme une source d'éveil et de réduction de l'état de dissonance cognitive. Il envisageait par là-même une dissonance à un niveau interpersonnel, c'est-à-dire un conflit entre la personne et un groupe social. C'est alors qu'il décrivait ce cas bien particulier de dissonance : « *Si, au cours d'un dîner formel, une personne mange du poulet avec ses doigts, la connaissance de ce qu'elle fait est en dissonance avec l'étiquette d'un dîner formel* » (Festinger, 1957, p. 27). Cette situation particulière met en jeu une inconsistance entre un comportement (*i.e.* manger avec les doigts lors d'un dîner officiel) et des « mœurs culturelles », ces dernières faisant référence au concept de « normes sociales » et plus particulièrement aux normes sociales injonctives (*i.e.* il est désapprouvé socialement de manger avec les doigts lors d'un dîner officiel, Cialdini et al., 1990). Avant de voir si les

chercheurs se sont intéressés à cette situation particulière d'inconsistance norme - comportement, éclaircissons tout d'abord le concept de « normes sociales ».

2. Quelques éléments fondamentaux sur le concept de norme sociale

Notre ambition n'est pas de faire une présentation exhaustive des normes sociales mais simplement de les définir, de les distinguer, et d'évoquer pourquoi les gens agissent dans leur sens. Les normes sociales sont étudiées dans le cadre de diverses disciplines, champs de recherche et domaines d'études (*e.g.* la communication, Carey, 1989; la santé publique, Perkins & Wechsler, 1996 ; la philosophie, Bicchieri, 2010 ; l'économie, Akerlof, 1976 ; le droit, Posner, 2002). Nous nous « limiterons » ici principalement aux travaux réalisés dans le cadre de la psychologie sociale.

2.1. Normes sociales descriptives versus injonctives

Les normes sociales sont vues par certains chercheurs comme des « *coutumes, des traditions, des règles, des valeurs, des modes et tous les autres critères de conduite qui sont normalisés à la suite du contact des individus* » (Sherif, 1936, p. 3). Un peu plus récemment, elles ont été définies comme des « *règles et standards compris par les membres d'un groupe, qui guident et / ou limitent le comportement social sans recourir à la loi* » (Cialdini & Trost, 1998, p. 152) ou encore comme des règles de conduites partagées qui sont en partie soutenues par l'approbation ou la désapprobation (Elster, 1989). S'il fut difficile de trouver une définition consensuelle des normes sociales au cours du siècle dernier (Cialdini & Trost, 1998), c'est parce que ce concept n'est pas monolithique. Une distinction classique s'est effectuée dans la littérature entre deux catégories de normes sociales, ce que Cialdini et ses collaborateurs (Cialdini et al., 1990, 1991; Kallgren et al., 2000; Reno et al., 1993) dans le cadre de la théorie des conduites normatives nomment les normes sociales *descriptives* et *injonctives*.

Tandis que les normes *descriptives* se réfèrent aux croyances individuelles sur ce que la majorité des gens fait réellement (« *the norm of 'is'* »), les *normes injonctives* reflètent les

croyances individuelles sur ce que la majorité des gens pense qu'il faudrait faire, *i.e.* ce qu'il est approuvé ou désapprouvé socialement (« *the norm of 'ought'* », Cialdini et al., 1991, p. 203). Ces deux types de normes sociales sont de puissants prédicteurs des comportements, en atteste la multitude de données empiriques dans le domaine de l'environnement (*e.g.* Biel & Thøgersen, 2007; Nolan et al., 2008; cf. Farrow et al., 2017 pour une revue), du changement climatique (Cialdini & Jacobson, 2021), de la santé (alimentation saine, *e.g.* Higgs et al., 2019 ; consommation d'alcool, cf. Borsari & Carey, 2003 pour une méta-analyse ; tabagisme, *e.g.* Burger & Shelton, 2011), ou encore de la discrimination (Crandall et al., 2002; McDonald & Crandall, 2015; cf. Sechrist & Stangor, 2005 pour une synthèse). Toutefois, certains auteurs ont remis en question cette capacité des normes sociales à influencer et prédire les comportements. Ces critiques provenaient notamment des études sur l'effet spectateur (« *bystander effect* ») montrant que, malgré l'existence d'une norme de responsabilité sociale (*i.e.* il est important d'aider les personnes dans le besoin), les gens ne viennent pas en aide aux autres (Berkowitz, 1972; Darley & Latané, 1970; S. H. Schwartz, 1973)².

2.2.La saillance de la norme sociale en tant que condition nécessaire à l'influence

En réponse à ces critiques, Cialdini et collaborateurs (Cialdini et al., 1990, 1991; Kallgren et al., 2000; Reno et al., 1993) ont alors précisé la principale condition à l'influence des normes sur les comportements : elles doivent être saillantes dans le contexte. Dans une série d'expérimentations, cette équipe a montré que i) les effets des normes descriptives (Cialdini et al., 1990, études 1, 2, et 3) et des normes injonctives (Cialdini et al., 1991, étude 5; Reno

² Une autre critique à l'influence des normes sur les comportements est venue des résultats obtenus dans le cadre des modèles théoriques prédictifs du comportement et plus particulièrement celui de la théorie du comportement planifié (TPB, Ajzen, 2011, 2020). Une méta-analyse (McEachan et al., 2011) montre que, certes, les normes subjectives sont un prédicteur de l'intention de réaliser le comportement, mais un prédicteur plutôt faible dans le sens où l'attitude puis le contrôle comportemental perçu expliquent des parts plus importantes de variances de l'intention comportementale. Une réponse à cette critique fut de pointer les limites de la TPB à ne considérer que les normes *subjectives*. En revanche, lorsque le modèle de la TPB est étendu aux normes *injonctives* ou *descriptives*, la part de variance expliquée du modèle augmente, et les normes sociales deviennent alors de plus forts prédicteurs de l'intention comportementale (Rivis & Sheeran, 2003).

et al., 1993, étude 2) sur les comportements étaient amplifiés lorsqu'elles étaient rendues saillantes dans le contexte de l'action, et ii) en cas de conflit de normes (*e.g.* norme descriptive pro-discrimination et norme injonctive anti-discrimination) les comportements étaient influencés par la norme qui était rendue temporairement accessible dans la situation (Cialdini et al., 1991, étude 4 ; Reno et al., 1993, études 1 et 3). Prenons pour illustration de cette saillance normative (« *normative focus* », Cialdini et al., 1991, p. 210), la première expérimentation réalisée par Cialdini et ses collègues (1990, étude 1). Les auteurs ont montré que la norme descriptive en matière de propreté de l'environnement (sauté d'un parking) influence les comportements des gens (jet d'un prospectus apposé sur le pare-brise de leur voiture) d'autant plus s'ils ont observé en amont une personne jeter un papier au sol. Le comportement de cette personne a en effet attiré l'attention des gens sur des « *considérations normatives* » (Cialdini et al., 1990, p. 1015) et a alors renforcé l'effet de cette norme descriptive sur leurs comportements.

Ainsi, il est important que les gens soient conscients de la norme sociale pour qu'elle influence leurs comportements. Reste à savoir maintenant pourquoi les gens suivent les normes pour agir. Selon les chercheurs, c'est parce qu'elles servent une fonction essentielle, à savoir fournir des informations sur le comportement adapté dans une situation donnée (Cialdini & Trost, 1998; Lapinski & Rimal, 2005).

2.3. Deux motivations à la conformité aux normes sociales

Au-delà de montrer l'influence des normes sur les comportements, les recherches de Sherif (1936) et Asch (1951) illustrent la fonction adaptative des normes. Tandis que les gens dans l'expérience de Sherif (1936) suivent la norme dans un souci de la réponse correcte, ceux de l'expérience de Asch (1951) suivent la norme - en indiquant une mauvaise réponse - afin de ne pas s'écarter du groupe. Ces recherches mettent en avant deux motivations distinctes qui poussent les gens à la conformité (*i.e.* « *acte de modifier son comportement pour s'adapter aux réponses des autres* », Cialdini & Goldstein, 2004, p. 606). Il s'agit de l'influence informationnelle (*i.e.* « *une influence à accepter l'information obtenue des*

autres comme une évidence à propos de la réalité ») et de l'influence normative (i.e. « une influence à se conformer aux attentes positives des autres ») définies quelques années plus tard par Deutsch & Gerard (1955, p. 629). Ces deux types d'influences ont ensuite été reprises et complétées, mais surtout associées principalement à la norme descriptive pour la première et la norme injonctive pour la seconde (Cialdini et al., 1990; Cialdini & Trost, 1998). Puis, ces deux motivations ont été distinguées d'une troisième motivation à la conformité mais sous-jacente à un autre type de normes : les *normes personnelles* (cf. la taxonomie des normes sociales de Thøgersen, 2006).

2.4. Normes sociales versus normes personnelles

Selon la taxonomie des normes de Thøgersen (2006), les normes se distinguent de deux manières. D'une part, elles se distinguent quant à leur degré d'internalisation au soi avec l'idée que plus une norme est internalisée et intégrée au soi, plus elle influence le comportement et d'autre part, en termes de processus sous-jacents à leurs influences (Thøgersen, 2006).

Les normes *descriptives* sont considérées comme les normes les moins internalisées au soi et dont l'influence sur les comportements est guidée par une motivation liée à l'exactitude. En effet, les gens sont motivés à agir de façon pertinente, correcte, et exacte (Deci & Ryan, 2000; White, 1959). Les normes descriptives permettent d'assouvir cette motivation car plus la personne perçoit et/ou pense que les autres adoptent un comportement dans une situation donnée, plus elle considère que ce comportement « normal » est la preuve sociale d'une action efficace (dans le sens « correcte ») et adaptée (Cialdini & Trost, 1998; Thøgersen, 2014). Ainsi, la fonction adaptative de la norme *descriptive* est guidée par une motivation particulière à la conformité – l'exactitude – visant à prendre la meilleure décision en prenant le comportement de la majorité des autres comme preuve.

Les normes *injonctives*, quant à elles, sont davantage intériorisées au soi que les normes descriptives. Elles influencent les comportements via la motivation à l'affiliation (*i.e.* désir d'approbation sociale, de contact avec autrui et d'évitement du rejet), l'être humain étant par nature motivé à créer et maintenir des relations sociales avec les autres (*i.e.* besoin d'affiliation³, Leary, 2010; Baumeister & Leary, 1995). Au-delà d'être des croyances sur ce que la majorité des gens approuve ou désapprouve, les normes injonctives mettent l'accent sur les valeurs qui sont partagées dans un groupe (Cialdini & Goldstein, 2004). Elles sont le reflet des *attentes des autres sur soi* (en termes d'opinions et de comportements) et renvoient aux pressions sociales perçues pour adopter un comportement (Chung & Rimal, 2016; Cialdini & Trost, 1998). Les normes injonctives conduisent alors à une régulation externe (non internalisée) des comportements par l'anticipation des récompenses ou des sanctions provenant des autres comme réponse au conformisme ou à son absence (Schachter, 1951; Thøgersen, 2006). La motivation sous-jacente à la conformité aux normes injonctives peut être résumé ainsi : « *si nous adoptons des comportements que les autres approuvent, les autres nous approuveront aussi* » (Cialdini & Goldstein, 2004, p. 598), que nous complétons par : si nous adoptons des comportements que les autres désapprouvent, les autres nous désapprouveront aussi.

Enfin, les *normes personnelles*, se réfèrent au sentiment d'obligation morale de s'engager dans un comportement particulier. Elles sont le reflet, non plus des attentes des autres sur soi mais, des attentes d'une personne sur ses propres comportements (« *des attentes du soi* », Schwartz, 1977, p. 231; Thøgersen, 2006). Les normes *personnelles*⁴ sont davantage internalisées au soi que les normes sociales. La motivation sous-jacente à leur

³ Nous employons dans l'ensemble de ce manuscrit le terme "affiliation" pour nous référer à ce besoin psychologique. Dans la littérature il est également nommé besoin d'appartenance (Baumeister & Leary, 1995), besoin relationnel ou besoin de proximité sociale (Deci & Ryan, 2000; Sheldon et al., 2001; Vansteenkiste et al., 2020). Nous les considérons dans le cadre de ce travail de manière indifférenciée dans l'idée qu'ils renvoient au désir des personnes d'être affilié aux autres, accepté socialement et à leur désir de rechercher un contact avec les autres. Il ne s'agit pas ici de se référer au besoin d'affiliation tel que Hill (1987) l'envisage, c'est-à-dire comme également le désir d'un support émotionnel, d'une opportunité pour la comparaison sociale et par le souhait d'une stimulation positive.

⁴ Thøgersen (2006) distingue également deux types de normes personnelles. Les normes *personnelles introjectées* sont considérées comme des normes injonctives superficiellement intériorisées et les normes *personnelles intégrées* sont le reflet des croyances et valeurs profondes d'une personne à l'égard d'un objet.

influence sur les comportements est le maintien d'un concept de soi positif. Les gens ont en effet un fort besoin de maintenir une image de soi positive et de ménager leur estime de soi (Leary, 1999; Steele, 1988). Ils cherchent alors à être cohérents dans leurs actions, déclarations, engagements, croyances et avec les traits qu'ils s'attribuent (Cialdini & Goldstein, 2004; Cialdini & Trost, 1998).

En résumé, les travaux que nous venons de présenter soulignent que les *normes dites sociales* se distinguent selon deux types : descriptive et injonctive. Elles sont de puissants déterminants des comportements surtout lorsqu'elles sont saillantes à l'esprit des gens. Elles influencent les comportements car répondent à deux motivations (la recherche de l'exactitude et de l'affiliation au groupe) distinctes de celle sous-jacente à l'influence des *normes personnelles* (maintenir une image de soi positive). Après ce détour par les normes sociales, nous allons maintenant nous apercevoir que (malheureusement) l'intégration de ces considérations théoriques sur les normes sociales dans le champ de la dissonance interpersonnelle n'en est qu'à ses débuts.

3. Les normes sociales dans le processus de dissonance cognitive

Les recherches consacrées à l'étude des normes sociales dans le processus d'éveil et de réduction de la dissonance sont peu nombreuses. Nous nous proposons de les classer en trois catégories : l'inconsistance entre une attitude personnelle et une norme, la dissonance vicariante, et la réduction de la dissonance par le soutien social.

3.1. Inconsistance entre une attitude personnelle et la norme du groupe

Premièrement, il a été montré que l'inconsistance entre l'attitude d'une personne et la norme descriptive du groupe génère un état de dissonance cognitive. Dans une première étude, Matz & Wood (2005, étude 1) avaient pour objectif de tester si l'hétérogénéité des attitudes dans un groupe pouvait être ressentie comme de la dissonance cognitive. Pour ce faire, 173 étudiants de l'université du Texas étaient invités à participer à une étude en groupe (4 à 6 personnes). Pour commencer, les participants remplissaient individuellement un

questionnaire mesurant leur attitude sur différents objets (*i.e.* sur sept sujets de société comme la peine capitale ou les lois sur l'immigration). Dans un deuxième temps, les participants prenaient connaissance des attitudes des autres membres du groupe. En condition de *faible support social*, les autres membres du groupe avaient tous des opinions opposées à celle du participant, tandis qu'en condition de *support social élevé*, les autres partageaient tous l'opinion du participant. En utilisant le thermomètre de dissonance comme mesure émotionnelle (Elliot & Devine, 1994) les résultats montraient que les participants de la condition *support social faible* ressentaient davantage de dissonance cognitive que les participants de la condition *support social élevé*. Ensuite, Matz & Wood (2005, étude 3) ont conduit une autre étude montrant que la dissonance suscitée par l'inconsistance entre une attitude et une norme descriptive pouvait être réduite de différentes manières, mais toujours à la recherche d'une homogénéité au sein d'un groupe, comme par exemple via le changement d'attitude pour s'aligner sur la norme de groupe ou alors via le changement vers un groupe dont les membres partagent l'attitude. Des travaux similaires mettent en avant l'éveil d'un état de dissonance cognitive par l'inconsistance entre une valeur personnelle et les comportements d'un endogroupe (*i.e.* la dissonance intragroupe, Glasford et al., 2008).

3.2. Observer un membre de son groupe en dissonance intra-individuelle : le cas de la dissonance vicariante

Deuxièmement, un état de dissonance cognitive peut être éveillé chez une personne qui prend conscience qu'un membre de son propre groupe agit de manière contre-attitudinale. Il s'agit de la dissonance vicariante (cf. Jaubert et al., 2020 pour revue). Par exemple, Norton et ses collaborateurs (2003, étude 1) ont demandé à des étudiants de renseigner leur attitude envers l'augmentation des frais d'inscription. Ensuite, ces participants écoutaient une conversation entre un expérimentateur et un étudiant (un compère), ce dernier étant invité dans le cadre d'une étude à réaliser un discours contre-attitudinal sur les frais d'inscription. Enfin, l'attitude des participants envers l'augmentation des frais d'inscription

était de nouveau mesurée. Les résultats montrent que les participants changeaient d'attitude pour réduire leur dissonance lorsqu'ils ont observé l'étudiant-compère se comporter de façon inconsistante avec ses attitudes. Ce résultat était obtenu seulement si cet étudiant-compère faisait partie du même groupe que les participants (*i.e.* étudiant de la même université) et que les participants s'identifiaient à ce groupe.

3.3. Quand le support social permet de réduire la dissonance

Troisièmement et enfin, une dernière catégorie de recherches semble montrer que la norme de groupe, envisagée comme support social au comportement contre-attitudinal des gens (*i.e.* les autres ont eux-aussi réalisé l'acte contre-attitudinal), peut servir de mode de réduction de la dissonance cognitive (*e.g.* McKimmie et al., 2009; Stroebe & Diehl, 1988; Zanna & Sande, 1987). C'est par exemple le cas de l'expérience de Lepper et al. (1970). Dans le cadre de cette étude, 71 enfants de maternelles se sont vus interdire de jouer avec un jouet attrayant. Cette interdiction était assortie d'une menace, soit faible (*i.e.* « *Je ne veux pas que tu joues avec le [jouet], et si tu joues avec je serai un peu fâché contre toi* ») soit forte (*i.e.* « *... et si tu joues avec je serai très fâché et très en colère contre toi* »), et d'une justification, soit avant l'interdiction soit après la période de tentation. Cette justification était que d'autres enfants avaient accepté de ne pas jouer avec l'objet (*i.e.* support social). Les résultats montrent que lorsqu'il était fourni aux enfants un support social à leur comportement problématique avant qu'ils acceptent de ne pas jouer avec l'objet, le changement d'attitude classiquement attendu ne s'observait plus en condition de faible menace. Autrement dit l'attitude positive des enfants à l'égard du jouet interdit n'était pas diminuée. En revanche, lorsque la justification était fournie aux enfants après la période de tentation, le changement d'attitude classique était observé en condition de faible menace. Quelques années plus tard, cet effet du support social sur le processus de réduction de la dissonance a été répliqué dans le cadre du paradigme de l'essai contre-attitudinal (Stroebe & Diehl, 1981, étude 3).

En résumé, ces trois catégories de recherches permettent de mettre en exergue le rôle des normes sociales dans le processus d'éveil et de réduction de la dissonance. D'une part, la dissonance peut résulter de l'inconsistance entre une attitude personnelle et la norme du groupe ou de l'inconsistance entre l'attitude et le comportement d'un membre de l'endogroupe. D'autre part, le support social au comportement contre-attitudinal (*i.e.* les membres du groupe ont eux aussi réalisé le comportement contre-attitudinal) permet de réduire la dissonance. Néanmoins, après ce tour d'horizon de quelques recherches traitant du lien entre normes sociales et dissonance cognitive, nous pouvons nous rendre compte qu'une situation de dissonance bien particulière est manquante : celle exposée par Festinger (1957) entre une norme sociale (*i.e.* il est désapprouvé socialement de manger avec les doigts lors d'un diner formel) et un comportement (*i.e.* manger avec les doigts dans un diner formel). Si nous pouvons alors être tenté d'inventer un nouveau paradigme de dissonance cognitive correspondant à cette situation d'inconsistance particulière, il semblerait que ce ne soit pas nécessaire. En effet, l'inconsistance norme sociale – comportement aurait peut-être déjà un paradigme. Nous employons ici le conditionnel car le paradigme auquel nous pensons est *normalement* présenté comme un paradigme de dissonance intra-individuelle : il s'agit de l'hypocrisie induite (Aronson et al., 1991).

4. Le paradigme de l'hypocrisie induite : une solution envisageable au désert paradigmatique autour de l'inconsistance norme - comportement ?

Dans le cadre du paradigme de l'hypocrisie induite (Aronson et al., 1991), les gens sont classiquement invités à réaliser un plaidoyer pro-attitudinal dans lequel ils défendent publiquement un comportement prosocial (*e.g.* économiser l'eau). Puis, ils sont invités à se rappeler de toutes les occasions passées au cours desquelles ils ont failli à mettre en place ce comportement (*e.g.* ne pas conserver l'eau de lavage de la salade pour arroser les plantes). En d'autres termes, il s'agit d'amener les gens à se souvenir de leurs comportements passés allant à l'encontre de la cause qu'ils viennent tout juste de défendre. L'objectif de ce

paradigme est ainsi de rendre les gens conscients de l'existence d'un écart entre ce qu'ils pensent (*i.e.* attitude sur le comportement en question) et ce qu'ils font (*i.e.* comportement effectif). La prise de conscience de cette inconsistance attitude – comportement génère un état de dissonance cognitive conduisant les gens à vouloir le réduire en modifiant leur comportement futur. Ainsi, ils rendent plus consistants leur comportement avec leur attitude initiale (*e.g.* acheter un récupérateur d'eau de pluie pour alimenter ses toilettes). Ce changement comportemental suite à la procédure d'hypocrisie est appelé « effet d'hypocrisie » (Liégeois et al., 2017). Cependant, plutôt que de voir l'inconsistance entre ce que les gens pensent (attitudes) et font (comportements passés), nous pensons que ce paradigme met (aussi) en jeu un écart entre ce que les gens savent qu'il est approuvé de faire (norme sociale) et ce qu'ils font. Il s'agit de l'objectif central de la thèse. Mais, avant d'en arriver là, exposons en premier lieu les raisons qui nous amènent à penser que la norme sociale est (omni)présente dans ce paradigme d'hypocrisie induite. Nous y consacrons le deuxième chapitre théorique de ce travail de thèse.

CHAPITRE 2

Des normes sociales présentes dans le paradigme de l'hypocrisie induite

1. La genèse d'un nouveau paradigme de dissonance cognitive

Les premières recherches sur les paradigmes classiques de dissonance avaient pour objectif premier de mettre à l'épreuve des faits et de mieux circonscrire le processus de dissonance cognitive (cf. Fointiat et al., 2013 et Vaidis, 2011 pour revues). Certains chercheurs ont eu pour ambition par la suite d'utiliser ces paradigmes à des fins appliquées. Par exemple, le plaidoyer contre-attitudinal a été appliqué à la réduction des troubles alimentaires (*e.g.* anorexie et boulimie, Becker et al., 2010; Stice et al., 2011) et à la réduction des préjugés (Eisenstadt & Leippe, 2005). Cependant, les paradigmes classiques restent difficilement applicables à des situations assez courantes. Il s'agit de celles où les gens disposent d'attitudes favorables envers l'objet ou le comportement à réaliser mais ne le réalisent pas pour autant. Autrement dit, des situations dans lesquelles les gens sont « hypocrites » (Barden et al., 2005). C'est justement l'une des raisons qui a poussé Aronson (1999; Aronson et al., 1991) à concevoir le paradigme de l'hypocrisie induite. Selon cet auteur, ce paradigme vise à susciter un « sentiment d'hypocrisie » chez les gens pour les conduire au changement comportemental.

1.1. Susciter un « sentiment d'hypocrisie » pour conduire au changement comportemental : 3 études originelles

Trois recherches sont à la base du développement du paradigme de l'hypocrisie induite, faisant de sa naissance une saga en trois tomes (Aronson et al., 1991; Dickerson et al., 1992; Stone et al., 1994). Nous faisons le choix de ne résumer ici que les principaux apports de ces trois recherches sans prendre le soin de les présenter dans les détails, de telles présentations pouvant être retrouvées chez Fointiat (2008b), Fointiat et al. (2013) ou encore Pelt (2017).

Dans une étude consacrée à la prévention du SIDA, Aronson et ses collaborateurs (1991) avaient pour objectif d'amener des étudiants à adopter une pratique sexuelle responsable en obtenant d'eux une déclaration d'intention d'utiliser des préservatifs lors de leurs relations sexuelles futures. Les participants étaient répartis selon le plan expérimental inter-participants suivant : 2 (*conscience des transgressions* : faible vs forte) x 2 (*prêche* : faible vs forte). Pour débiter, la moitié des participants décrivait le plus précisément possible les situations dans le passé durant lesquelles ils n'avaient pas utilisé de préservatifs lors de leurs relations sexuelles. L'autre moitié des participants ne réalisait pas cette tâche. Ensuite, ils rédigeaient tous un court discours préconisant l'utilisation des préservatifs. La moitié des participants de chaque groupe se voyait demander de lire ce discours face à une caméra en vue de sensibiliser les lycéens. L'autre moitié répétait simplement leur discours en silence. Enfin, la fréquence d'utilisation passée du préservatif et l'intention de l'utiliser dans le futur étaient mesurées chez tous les participants. Selon les auteurs, seule la prise de conscience des participants qu'ils ne réalisent pas le comportement recommandé aux autres (*i.e.* l'articulation d'un prêche *fort* et de la *conscience des transgressions*) est susceptible de provoquer ce « sentiment d'hypocrisie ». Il se manifesterait par une intention plus élevée d'utiliser des préservatifs. Les résultats vont dans le sens de cette hypothèse et montrent que les participants de la condition *hypocrisie* - en contrôlant l'utilisation passée de préservatifs - ont indiqué avoir davantage l'intention d'utiliser des préservatifs que ceux des trois autres conditions.

Cette première preuve expérimentale de l'efficacité de l'hypocrisie induite est toutefois limitée en raison de la simple mesure d'une intention comportementale. C'est pourquoi, Stone et ses collaborateurs (1994) ont rapidement réalisé une réplique conceptuelle et thématique de cette première étude en incluant une mesure comportementale. Pour ce faire, les auteurs ont offert l'opportunité aux participants d'acheter des préservatifs à prix réduits à leur sortie du laboratoire. Leurs résultats montrent que l'induction de ce sentiment d'hypocrisie, non seulement augmente l'intention des gens de réaliser le comportement recommandé, mais surtout les conduisent à mettre en place de nouveaux comportements

(i.e. achat de préservatifs) en adéquation avec leur discours pro-attitudinal. Cependant, une limite persiste encore, celle de ne pas avoir pu mesurer le changement effectif de comportement. Autrement dit, ils n'ont pas véritablement testé l'efficacité de ce paradigme sur le comportement attendu (i.e. l'usage du préservatif), comme l'ont justement fait remarquer Dickerson et ses collaborateurs (1992) : « *Après tout, on ne peut pas suivre les gens dans la chambre à coucher pour observer leur comportement lié à l'utilisation de préservatifs. En revanche, on peut suivre les gens dans la salle de douche, du moins dans les établissements publics d'éducation physique* » (p. 844). C'est donc pour lever cette limite que ces auteurs ont effectué une étude en situation écologique.

L'étude de Dickerson et al. (1992) se réalisait sur le thème de la promotion d'une consommation d'eau responsable. Les participantes en condition *hypocrisie* étaient invitées à répondre à l'oral à des questions relatives à leurs comportements passés de gaspillage de l'eau durant leur douche, puis à participer aux efforts d'économie d'eau sur le campus en signant en leur nom un flyer prônant les économies d'eau. Dans les trois autres conditions, les participantes répondaient uniquement aux questions orales (condition *conscience des transgressions*), signaient uniquement le flyer (condition *engagement seul*) ou ne réalisaient aucune de ces deux phases (condition *contrôle*). Toutes les participantes prenaient ensuite une douche dont la durée était chronométrée. Les résultats montrent que les participantes de la condition *hypocrisie* étaient les seules à passer significativement moins de temps sous la douche comparées aux participantes de la condition *contrôle*.

En conclusion, ces trois recherches princeps (Aronson et al., 1991; Dickerson et al., 1992; Stone et al., 1994) permettent d'esquisser les contours de ce nouveau paradigme d'hypocrisie. Ce « sentiment d'hypocrisie » semble être basé sur la réalisation de deux étapes. La première, appelée « *prêche* » par Aronson et al. (1991) ou encore « *plaidoyer pro-attitudinal* » par Dickerson et al. (1992), a pour objectif d'amener les gens à défendre ou prendre publiquement une position pro-attitudinale en faveur de la réalisation d'un comportement. La seconde étape, appelée « *prise de conscience* », vise à faire prendre

conscience aux gens qu'ils ne réalisent pas toujours le comportement qu'ils viennent de recommander aux autres, en leur demandant de se rappeler leurs comportements passés transgressifs. Selon certains auteurs (Aronson et al., 1991; Dickerson et al., 1992), l'articulation de ces deux étapes semble être la seule procédure qui permette d'induire ce sentiment d'hypocrisie et ce, quel que soit l'ordre des deux étapes. Le recours à une seule des deux étapes, en revanche, ne semblerait pas suffire. Toutefois, il restait encore à vérifier que ce sentiment d'hypocrisie s'apparentait bien à un état de dissonance cognitive. Ce fut chose faite grâce à la recherche menée par Fried & Aronson (1995) montrant que l'effet d'hypocrisie est sensible à la fausse attribution de l'éveil de la dissonance.

1.2. Un « sentiment d'hypocrisie » comparable à l'état de dissonance cognitive

Il a été très largement documenté dans le cadre des paradigmes classiques que l'état de dissonance est associé à un éveil *physiologique* (*e.g.* vasoconstriction supérieure, Gerard, 1967 ; rythme cardiaque plus élevé, Mann et al., 1969 ; réponses électrodermales plus élevées, Harmon-Jones et al., 1996). Lorsque cet éveil n'est pas imputé à la situation d'inconsistance elle-même mais à un facteur extérieur (*e.g.* prise d'une pilule excitante, Zanna & Cooper, 1974) les gens n'ont plus besoin de réduire leur dissonance et les changements cognitifs ou comportementaux ne sont plus observés (*e.g.* Joule & Martinie, 2008). Partant de là, Fried & Aronson (1995) ont réalisé une expérimentation visant à tester si le paradigme de l'hypocrisie induite était sensible à la fausse attribution de l'éveil de la dissonance. Les résultats vont dans ce sens puisque ce « sentiment d'hypocrisie » ne conduit plus au changement comportemental attendu lorsque les personnes ont la possibilité de le justifier par des causes situationnelles (*e.g.* mauvaise condition de passation de l'expérimentation). Des preuves supplémentaires ont été mises en évidence par la suite, comme la présence d'un inconfort psychologique en situation d'hypocrisie, inconfort considéré comme caractéristique de la dissonance (*e.g.* Fointiat, Priolo, et al., 2013, étude 2; Odou et al., 2019, étude 2; Yousaf & Gobet, 2013, études 1 et 2).

En conclusion, les trois recherches princeps (Aronson et al., 1991; Dickerson et al., 1992; Stone et al., 1994) puis celle de Fried & Aronson (1995) ont montré que le paradigme de l'hypocrisie induite génère de la dissonance via l'articulation de deux étapes. Elles ont également montré que le travail de réduction de cette dissonance semble conduire les gens à modifier leur comportement futur de manière à le rendre consistant avec ce qu'ils ont défendu et recommandé aux autres lors de la première étape. Les chercheurs ont alors très rapidement saisi tout l'intérêt appliqué de ce paradigme et se sont focalisés durant les trois décennies qui suivirent à démontrer que l'hypocrisie induite pouvait être une solution efficace à de nombreux problèmes de société par sa principale qualité d'accompagnement au changement des comportements.

2. Le paradigme de dissonance cognitive dédié au changement de comportements... normés socialement !

2.1. Une balance en faveur de la rationalisation en acte plutôt que cognitive

En passant en revue l'ensemble des 75 études sur le paradigme de l'hypocrisie induite que nous avons répertoriées, 52 ont montré que l'hypocrisie induite influence significativement les comportements, 13 ont montré que l'hypocrisie influence les attitudes, et 11 ont montré que l'hypocrisie a un impact sur d'autres cognitions liées au comportement cible. Nous proposons à l'[annexe A](#) un tableau de synthèse des différents modes de réduction de la dissonance en situation d'hypocrisie. Ce paradigme apparaît clairement comme le paradigme de dissonance cognitive dédié au changement comportemental en conduisant les gens à modifier leurs comportements effectifs (*e.g.* donation, Fried, 1998), à produire un engagement comportemental (*e.g.* accepter un tachymètre coupe-contact dans sa voiture, Fointiat, 2004), et à augmenter ou avoir l'intention de réaliser un comportement (*e.g.* accepter de faire du bénévolat, Fointiat, Priolo, et al., 2013). Il faut noter que les contraintes rendant difficiles la mesure de comportements ont amené les chercheurs à avoir souvent recours à la mesure de l'intention comportementale (*e.g.* Odou et al., 2019; Priolo

& Liégeois, 2008). Très récemment, l'efficacité de l'hypocrisie induite à conduire le changement comportemental a pu être quantifiée grâce à une méta-analyse réalisée par Priolo et ses collaborateurs (2019). Les résultats montrent que la situation d'hypocrisie (*i.e.* articulation des deux étapes), comparée à une condition contrôle, a un effet modéré à fort sur l'intention comportementale ($r = .35$, 95% CI [0.22, 0.46]) et le comportement ($r = .30$, 95% CI [0.10, 0.48]).

Le paradigme de l'hypocrisie induite semble bien générer une forme de dissonance qui pousse les gens vers l'action (Stone, 2012; Stone & Fernandez, 2008). Toutefois, il ne s'agit pas de n'importe quelle action. En passant en revue les différents domaines d'application et comportements ciblés par le paradigme de l'hypocrisie, nous nous sommes aperçus qu'il favorise toujours la réalisation de comportements socialement désirables.

2.2. Application à divers domaines et comportements faisant l'objet d'une norme sociale

Impulsée par les premières recherches menées sur le paradigme (Aronson et al., 1991; Dickerson et al., 1992; Fried & Aronson, 1995; Stone et al., 1994), la majorité des études sur l'hypocrisie induite ont été conduites dans les domaines de l'environnement (29 études, *e.g.* réduction de l'usage de sac plastique, Rubens et al., 2015) et de la santé (24 études, *e.g.* promotion de l'exercice physique, Cooper & Feldman, 2020). Puis, petit à petit, les chercheurs ont étendu le champ d'application du paradigme à des domaines et comportements divers et variés (24 études, *e.g.* promotion de la sécurité routière, Fointiat, 2004; prévention de la discrimination, Son Hing et al., 2002). Un tableau de synthèse et une présentation par domaines de ces études sont disponibles à l'[annexe B](#).

L'élément essentiel à retirer de ce corpus de recherches est que l'hypocrisie induite produit des effets bénéfiques sur les comportements futurs qui sont, certes personnellement désirables (*i.e.* consistant avec l'attitude initiale des gens envers le comportement), mais également socialement désirables. En effet, les chercheurs ont démontré l'applicabilité du

paradigme de l'hypocrisie à des domaines qui mettent toujours en jeu des comportements faisant l'objet d'une norme sociale injonctive (*i.e.* croyances personnelles sur ce qui est approuvé ou désapprouvé par la majorité des gens, Cialdini et al., 1990 ; cf. Chapitre 1 - Section 2). A titre d'exemple, nous pouvons citer le recyclage des déchets (*e.g.* Fried, 1998), la réduction de la consommation énergétique (*e.g.* Odou et al., 2019), le respect du code de la route (*e.g.* Fointiat & Grosbras, 2007), la réduction de la consommation d'alcool (*e.g.* Sénémeaud et al., 2014), ou encore la prévention de la discrimination (*e.g.* Son Hing et al., 2002).

Ainsi, les chercheurs ont montré que ce paradigme est une stratégie efficace pour promouvoir de nombreux comportements, ces derniers ayant toutefois la particularité de faire toujours l'objet d'une norme sociale injonctive. Ce sont d'ailleurs précisément ces comportements que les gens « défendent » lors de la première étape de « prêche » (Aronson et al., 1991). Il est alors possible d'envisager que cette première étape rende saillante le caractère normatif du comportement. Toutefois, il n'est de prime abord pas si aisé de l'affirmer tant cette étape a peu retenu l'attention des chercheurs.

3. Un décalage dans l'attention accordée aux deux phases de l'hypocrisie induite

Les chercheurs se sont en effet intéressés à l'identification des facteurs modérateurs de l'effet d'hypocrisie (cf. [annexe C](#) pour un tableau de synthèse de l'ensemble de ces facteurs et une présentation des études) et, dans ce cadre se sont focalisés sur les conditions optimales de réalisation des deux étapes de la procédure, surtout de la seconde du moins.

3.1. Peu d'attention portée à la première phase de saillance normative...

Deux éléments montrent en effet que la première étape du paradigme de l'hypocrisie a peu intéressé les chercheurs.

Le premier concerne la difficulté des chercheurs à s'entendre sur la fonction de cette première étape, fonction que nous allons devoir clarifier. Cette difficulté se traduit par le manque de consensus dans l'opérationnalisation et le nom donné à cette phase (cf. [annexe D](#) pour un tableau de synthèse). Elle a donné lieu à des formulations différentes, et cela dès les recherches princeps : *prêche* (e.g. Aronson et al., 1991), *engagement* (e.g. Dickerson et al., 1992), *plaidoyer pro-attitudinal* (e.g. Stone et al., 1994), *engagement normatif* (e.g. Fointiat, 2008a), *saillance normative* (e.g. Priolo & Liégeois, 2008), et *norme* (e.g. Odou et al., 2019). Ces dénominations différentes se traduisent également par des opérationnalisations différentes de cette première phase : un plaidoyer sous forme de discours ou essai en faveur de la réalisation d'un comportement (e.g. Fried, 1998), la signature d'une pétition (Dickerson et al., 1992), ou la lecture d'un message activant la norme injonctive liée au comportement (e.g. Priolo & Liégeois, 2008, étude 2). Le fait de devoir amener la personne à réaliser un comportement (e.g. un plaidoyer) la conduisant à s'engager dans le cours d'une action (e.g. engagement) ne semble pas être un élément nécessaire à l'obtention d'un effet d'hypocrisie, puisque le simple fait d'opérationnaliser cette étape par la lecture d'un texte rendant saillante la norme sociale injonctive associée au comportement cible génère l'effet d'hypocrisie (e.g. Priolo et al., 2016; Priolo & Liégeois, 2008, étude 2). Le dénominateur commun à toutes ces opérationnalisations est donc l'activation d'un comportement à réaliser (e.g. recycler ses déchets), mais un comportement que nous avons constaté être toujours normés socialement. Les consignes données aux participants vont d'ailleurs dans ce sens puisqu'elles insistent souvent sur le caractère normatif du comportement (« *pourquoi il faut ...* », e.g. Fointiat, Priolo, et al., 2013, étude 2). C'est très certainement en cela que la dénomination de cette première étape du paradigme a évolué d'un ancrage personnel (e.g. plaidoyer pro-attitudinal) à social (e.g. plaidoyer prosocial) pour enfin terminer sur un ancrage normatif (e.g. plaidoyer pro-normatif puis saillance normative). En accord avec d'autres chercheurs (e.g. Liégeois et al., 2017; Odou et al., 2019; Priolo et al., 2016), nous pensons que la fonction de cette première

étape est de rendre principalement saillante la norme sociale associée au comportement. Nous lui donnons le nom de « phase de saillance normative ».

Le deuxième élément montrant le manque d'intérêt porté à cette phase par les chercheurs concerne le peu de connaissances sur ses conditions optimales de réalisation. Nous savons seulement que prêcher comment (*vs* pourquoi) faire le comportement pourrait être plus efficace (Pelt, 2017, étude 2; cf. Gamma et al., 2018 pour des résultats contraires) et que le caractère public de cette phase est une condition nécessaire (Gamma et al., 2018; Stone et al., 1994) ou renforçatrice de l'effet d'hypocrisie (Fointiat, 2008a). Ce caractère public peut être obtenu par la réalisation collective de la phase de saillance normative (Fointiat, 2008a), par l'enregistrement vidéo ou audio du discours en faveur du comportement (*e.g.* Aronson et al., 1991; Stone et al., 1994), ou encore par le report d'un nom associé à l'argumentaire (*e.g.* Gamma et al., 2018). Dans leur revue de questions, Stone & Fernandez (2008) recommande également d'insister sur les conséquences de l'acte réalisé lors de cette phase (*e.g.* aide à la construction d'un programme de sensibilisation à destination des jeunes), mais aucune recherche dans le cadre de ce paradigme n'en a encore montré l'intérêt.

Si les chercheurs se sont peu intéressés à la phase de saillance normative, nous ne pouvons pas en dire autant de la seconde phase du paradigme. De la même manière, deux éléments montrent que cette seconde étape a capturé l'attention des chercheurs.

3.2.... au profit d'une phase de saillance des transgressions maintenant bien circonscrite

Le premier élément à en témoigner est le consensus rapidement trouvé entre les chercheurs sur la fonction de cette étape, se manifestant dans sa façon de l'opérationnaliser et de la nommer. Elle a été principalement nommée de deux manières : *prise de conscience* (*i.e.* « mindfulness » ; *e.g.* Aronson et al., 1991; Fointiat et al., 2011) et *rappel des transgressions* (*e.g.* Liégeois et al., 2017; Rubens, 2011). Tandis que la première appellation

semble se focaliser sur la fonction de cette étape, *i.e.* faire prendre conscience aux gens de leurs comportements transgressifs, la seconde appellation se focalise davantage sur la tâche qui est réalisée par les participants. D'ailleurs, cette opérationnalisation ne varie que très peu d'une étude à l'autre. La grande majorité des études utilise un questionnaire ciblant certains comportements spécifiques - afin d'en faciliter le souvenir (Fried, 1998) - et invite les participants à se rappeler les occasions passées dans lesquelles ils n'ont pas agi dans le sens du comportement activé lors de la phase de *saillance normative* (*e.g.* Goldonowicz, 2014). Des consignes supplémentaires peuvent inviter les participants à se rappeler de situations plutôt récentes, de les lister et d'en décrire les circonstances (*e.g.* quand, où ? ; Fointiat & Grosbras, 2007). Ainsi, les chercheurs s'accordent sur le fait que cette seconde étape a pour objectif de faciliter la mise en saillance chez les gens de leurs comportements passés transgressifs, et peut-être de façon consensuelle nommée « phase de saillance des transgressions ».

C'est très certainement cette entente sur la fonction et l'opérationnalisation de cette phase de saillance des transgressions qui a permis aux chercheurs de commencer très tôt à investiguer ses conditions optimales de réalisation. Il s'agit du deuxième élément attestant de son attrait par les chercheurs. Après trente années de recherches, nous savons maintenant que les transgressions rappelées doivent être personnelles et anonymes. Demander aux gens de se focaliser sur les transgressions d'autrui (Stone et al., 1997) ou bien associer leur nom à leurs propres transgressions (Fried, 1998) annule l'effet d'hypocrisie sur les comportements. De plus, les transgressions doivent être peu fréquentes (Martinie & Fointiat, 2010), récentes (Son Hing et al., 2002) et décrites (*i.e.* non justifiées, Fointiat, Priolo, et al., 2013). Nous savons également que le caractère normatif des transgressions (*i.e.* les autres aussi commentent les mêmes transgressions que le participant) ne doit pas être rendu saillant (McKimmie et al., 2003; Stone et al., 1997), sinon il annule l'effet d'hypocrisie. Enfin, les transgressions rappelées doivent être nombreuses sinon elles doivent être graves (*vs* anodines, Fointiat et al., 2008) et élaborées (Stone & Fernandez,

2011). Il a été en effet montré que plus les transgressions rappelées sont nombreuses, plus l'effet d'hypocrisie est élevé (*e.g.* Sénémeaud et al., 2014).

Ainsi, nous avons appris deux éléments importants en nous intéressant plus spécifiquement à la réalisation des deux phases du paradigme. Le premier est que la norme sociale associée au comportement à promouvoir semble être présente dès la première phase de saillance normative. Le second élément est que le rôle modérateur de cette phase a peu été étudié au profit du rôle de la phase de saillance des transgressions.

4. Conclusion du chapitre : Des normes sociales présentes dans le paradigme mais pour autant impliquées dans l'inconsistance ?

Dans ce chapitre, nous avons vu que le paradigme de l'hypocrisie induite a vu le jour dans le but d'amener les gens à réaliser des comportements qu'ils ne font pas mais pour lesquels ils sont favorables (*cf.* Section 1). Les recherches princeps ont permis de montrer que faire prendre conscience aux gens qu'ils ne réalisent pas eux-mêmes le comportement qu'ils recommandent aux autres (*i.e.* articulation d'une phase de *prêche* puis de *conscience des transgressions*, selon Aronson et al., 1991) éveille un état de dissonance cognitive. Ce dernier se trouve réduit par l'augmentation de la propension des gens à agir dans le sens du comportement défendu lors de la première étape. Les trois dernières décennies de recherche ont ensuite précisé certaines caractéristiques de ce paradigme d'hypocrisie induite. D'une part, il favorise la réalisation de comportements certes pro-attitudinaux mais surtout prosociaux (*i.e.* qui vont dans le sens des normes sociales associées au comportement cible, *cf.* Section 2). Il a été en effet toujours appliqué à des domaines dont les comportements faisaient l'objet d'une norme sociale injonctive. D'autre part, contrairement à la seconde phase de saillance des transgressions du paradigme (*i.e.* rendre saillant à l'esprit des gens leurs comportements passés transgressifs), la fonction de la première phase de saillance normative devait être clarifiée. Cette fonction est de rendre saillante à l'esprit des gens la norme sociale injonctive associée au comportement (Gamma

et al., 2018; Liégeois et al., 2017; Odou et al., 2019 ; cf. Section 3). L'hypocrisie induite provoquerait donc du changement en favorisant la prise de conscience d'une inconsistance entre ce que les gens savent qu'il est bien de faire (*i.e.* la norme sociale injonctive) et un comportement (*i.e.* transgression). Toutefois, nous avons constaté un réel manque d'intérêt (théorique) porté par les chercheurs à cette norme sociale activée dans la première phase du paradigme au profit de la seconde phase. Les raisons d'un tel désintérêt se trouvent principalement dans la genèse *théorique* du paradigme. Plus particulièrement dans la théorie de la consistance du soi qui est restée pendant des années l'explication la plus citée de l'effet d'hypocrisie (Aronson, 1968, 1999). Ce n'est finalement que très récemment que le rôle important joué par la phase de saillance normative a été reconnu. Nous aborderons ces éléments dans le troisième chapitre de cette thèse que nous consacrons aux différentes interprétations théoriques de l'effet d'hypocrisie.

CHAPITRE 3

Des normes sociales longtemps tenues à l'écart de l'inconsistance sous-jacente à l'effet d'hypocrisie

1. Un paradigme pour une théorie : l'hypocrisie induite comme prototype de la théorie de la consistance du Soi

La première motivation à la création du paradigme de l'hypocrisie induite fut pour Aronson de répondre à l'incapacité des paradigmes classiques de dissonance cognitive à promouvoir des comportementaux pro-attitudinaux (Aronson, 1999; Aronson et al., 1991). Sa seconde motivation (et sûrement la principale) fut de concevoir un nouveau paradigme de dissonance dont les effets seraient uniquement explicables par sa propre reformulation théorique de la dissonance en termes de consistance du soi (Aronson, 1968). L'origine théorique du paradigme de l'hypocrisie fut en effet la tentative de résolution d'un débat autour du rôle du soi dans les processus de dissonance. Nous résumons ci-dessous ce débat et les théories qui le composent.

1.1. Aux origines théoriques de l'hypocrisie : Débats sur le rôle du soi dans le processus de dissonance

Les théoriciens de la dissonance se sont en effet petit à petit détachés de la formulation originale de Festinger (1957, cf. Chapitre 1) et ont proposé leur propre vision de l'inconsistance sous-jacente aux effets de dissonance. Le premier à proposer sa propre révision fut Aronson (1968).

1.1.1. La théorie de la consistance du soi : le soi en tant qu'*attentes*

Pour Aronson (1968), la simple inconsistance entre deux cognitions n'est pas suffisante pour générer de la dissonance (Festinger, 1957). Selon lui, il est nécessaire que l'inconsistance implique « *une cognition relative au soi et un comportement qui viole un*

aspect important du soi » (Aronson, 1992, p. 305), le soi étant le reflet des attitudes et connaissances que les gens ont sur eux-mêmes (Greenwald et al., 2002).

Derrière le concept de soi, Aronson rattache les normes morales personnelles qui sont « *culturellement déterminées, largement partagées par la plupart des individus dans une société donnée ou sous-culture* » (Thibodeau & Aronson, 1992, p. 596). Sur la base de valeurs répandues dans la société occidentale, il envisage trois dimensions au concept de soi que les gens sont motivés à préserver : la consistance (*i.e.* capacité à prédire ses propres comportements), la compétence et la morale (Aronson, 1992, 1999; Thibodeau & Aronson, 1992). Le soi est alors envisagé comme un *standard de référence comportemental* qui donne aux gens des *attentes* concernant les comportements qu'ils sont censés ou non adopter. Par conséquent, lorsqu'une personne réalise un comportement qui va à l'encontre de ses propres attentes sur une dimension précise du soi, ce dernier s'en trouve menacé. Selon Aronson (1999), cette menace au soi est la condition *sine qua non* à tout éveil de la dissonance. Il envisage d'ailleurs leur relation de manière linéaire : plus le concept de soi est menacé, plus la magnitude de la dissonance est élevée. Le but de la réduction de la dissonance est alors de maintenir l'intégrité du soi (*i.e.* l'image positive du soi). Pour ce faire, il convient de restaurer la dimension du soi qui a été spécifiquement mise à mal.

Par ailleurs, cette vision du rôle du soi en termes d'*attentes* a conduit Aronson (1968) à faire des prédictions distinctes sur les effets de la dissonance en fonction des différences inter-individuelles liées à l'estime de soi (*i.e.* la valence que les personnes attribuent à leur concept de soi, Greenwald et al., 2002). Tandis que les gens à haute estime de soi s'attendent à être moralement bons, consistants, et compétents, ceux qui ont une faible estime ne s'attendent pas à se comporter selon ces valeurs personnelles. Ainsi, les gens à forte estime de soi peuvent ressentir la dissonance cognitive générée par l'inconsistance entre, par exemple, un comportement immoral et leur attente d'un soi moralement bon, tandis que ceux à faible estime de soi ne ressentiraient pas cet état de dissonance cognitive puisque

leur comportement, bien qu'immoral, ne contredirait pas leurs attentes liées au soi (*e.g.* Glass, 1964 pour des résultats allant dans ce sens).

Si la reformulation théorique en termes de consistance du soi a été l'explication dominante (cf. Cooper, 2007; Girandola, 2000; Harmon-Jones & Harmon-Jones, 2007), elle a toutefois dû résister à deux autres révisions de la théorie de la dissonance, à savoir la théorie de l'affirmation de soi (Steele & Liu, 1983) et le modèle du New-Look (Cooper & Fazio, 1984).

1.1.2. Deux concurrents : la théorie de l'affirmation de soi et le modèle du New-Look

Ces trois théories ne s'accordent pas sur le construit qui provoque l'état de dissonance. Alors que la théorie de la consistance du soi (Aronson, 1968) envisage la menace à une dimension spécifique du soi comme la cause de la dissonance, la théorie de l'affirmation du soi (Steele, 1988; Steele & Liu, 1983) envisage plutôt une menace à l'intégrité globale du soi. Pour le modèle du New-Look (Cooper & Fazio, 1984), c'est le sentiment d'être responsable de conséquences aversives liées à la réalisation d'un comportement qui est générateur de dissonance.

Selon Steele (1988), l'inconsistance entre une dimension du soi et un comportement menace, non pas cette dimension spécifiquement mais, l'intégrité globale du soi. Cette dernière regroupe l'ensemble des qualités que possède le soi (*i.e.* le « self-system », Sherman & Hartson, 2011; Steele, 1988; Steele et al., 1993). Le but de la réduction de la dissonance serait alors de restaurer cette intégrité globale du soi, et non la dimension spécifique menacée comme le propose Aronson (1968). Pour ce faire, la personne puiserait dans ses *ressources* en affirmant une autre valeur importante que celle menacée, lui permettant ainsi d'éviter les changements cognitifs et comportementaux imputables au travail de réduction de la dissonance (Steele & Liu, 1983). Cette vision du soi en termes de *ressources* a également amené Steele à formuler des hypothèses spécifiques, et alternatives

à celles d'Aronson, sur le rôle de l'estime de soi. Selon Steele (1988), l'estime de soi jouerait un rôle dans le processus de réduction de la dissonance. Les gens à forte estime d'eux-mêmes pourraient compenser la menace globale à leur soi en affirmant l'un de leurs nombreux autres attributs personnels positifs, tandis que les gens à faible estime de soi, ayant peu d'éléments personnels positifs accessibles (Steele & Spencer, 1992), ne pourraient pas affirmer une autre valeur de leur soi pour réduire la dissonance. Une forte estime de soi permettrait donc d'éviter de rationaliser pour réduire la dissonance, une faible estime de soi ne le permettrait pas (*e.g.* Steele et al., 1993 pour des résultats allant dans ce sens).

Selon Cooper & Fazio (1984), c'est le sentiment d'être responsable de *conséquences aversives* ou désagréables liées à la réalisation d'un comportement qui est la cause de l'état de dissonance cognitive, et non l'inconsistance entre le soi et un comportement. De ce fait, le travail de réduction de la dissonance n'est pas guidé par la restauration de la consistance, mais plutôt par la réduction des conséquences aversives de l'acte (*e.g.* enthousiasmer une personne sur l'attrait d'une tâche fastidieuse, Cooper & Worchel, 1970). Selon le modèle du New-Look, la perception de ce caractère aversif se serait développé durant l'enfance au cours de l'apprentissage social et de l'éducation (Cooper, 1999). En d'autres termes, une personne ressentirait de la dissonance en réalisant un comportement donné (*e.g.* mentir à un autre participant, Festinger & Carlsmith, 1959) parce qu'elle saurait que son comportement s'écarte des normes sociales et comportementales (*e.g.* dans notre société il est désapprouvé de mentir). Ces normes étant partagées par un très grand nombre, la grande majorité des gens devrait être alors sensible au processus de dissonance cognitive. Ainsi, le soi n'ayant aucun rôle à jouer dans le processus de dissonance cognitive, les différences inter-individuelles liées à l'estime de soi ne devraient avoir d'effet ni sur l'éveil ni sur la réduction de la dissonance.

1.1.3. De l'impasse théorique à la solution paradigmatique

Ces trois modèles s'accordent donc sur le fait que l'inconsistance entre deux cognitions n'est pas suffisante à l'éveil de la dissonance. Toutefois, ils divergent sur le type de

cognitions impliquées dans l'inconsistance (*i.e.* concept de soi ou normes sociales), sur le but du travail de réduction (*i.e.* restaurer un aspect spécifique / intégrité globale du soi ou réduire les conséquences aversives), et formulent des hypothèses distinctes sur le rôle de l'estime de soi dans le processus de dissonance (cf. tableau 1 de synthèse). Chacune de ces trois hypothèses a été soutenue par des résultats (cf. Girandola, 2000; Stone, 2003 pour des revues de ces résultats mixtes). Par conséquent, à la fin des années 1980, il était difficile de considérer l'un des trois modèles comme étant celui qui représente le mieux la réalité.

Tableau 1. *Synthèse des principales caractéristiques des théories de la consistance du soi, de l'affirmation du soi et du modèle du New-Look*

<i>Théories</i>	Générateur de dissonance	But de la réduction	Rôle de l'estime de soi
<i>Consistance du soi</i>	Inconsistance entre un comportement et une vision positive et spécifique du soi	Restaurer la dimension spécifique menacée	Dissonance ressentie = Forte estime > Faible
<i>Affirmation du soi</i>	Inconsistance entre un comportement et la vision positive globale du soi	Restaurer l'intégrité globale du soi via l'affirmation d'une autre dimension	Réduction (ampleur) = Faible estime > Forte
<i>New-Look</i>	Être responsable de conséquences aversives d'un comportement	Réduire / Modifier les conséquences aversives	Aucun

N'étant pas parvenu jusque-là à faire reconnaître sa propre vision de la dissonance cognitive comme étant la « bonne », Aronson décide au début des années 1990 de clore ce débat théorique en créant le paradigme de l'hypocrisie induite (Aronson et al., 1991), un paradigme prototypique de son explication théorique de la dissonance cognitive. L'effet d'hypocrisie ne pouvait selon Aronson (1999) être expliqué ni par le modèle du New-Look ni par la théorie de l'affirmation du soi.

1.2. Un effet d'hypocrisie explicable (uniquement) par la consistance du soi

Selon la théorie de la consistance du soi (Aronson, 1999; Aronson et al., 1991), « rendre accessible le lien entre une attitude et un comportement (ou plus précisément, entre le concept de soi et le comportement) est une composante nécessaire de l'effet d'hypocrisie » (Stone et al., 1994, p. 126). En d'autres termes, la situation d'hypocrisie mettrait en évidence une inconsistance entre un comportement négatif (*i.e.* le rappel des transgressions) et la vision positive du concept de soi (*i.e.* un être honnête et sincère). Cette inconsistance conduirait les gens à se percevoir comme des hypocrites alors qu'ils ne s'attendent pas à l'être. Il s'agit donc d'une menace de l'intégrité du soi dont la source serait les comportements passés transgressifs activés lors de la phase de saillance des transgressions. Ensuite, « c'est la motivation qui résulte de ce lien qui amène les sujets à prendre des mesures comportementales » (Stone et al., 1994, p. 126). En effet, les gens seraient motivés à réduire leur dissonance en restaurant l'aspect de leur soi directement impliqué dans l'inconsistance (*i.e.* leur honnêteté et sincérité). Pour restaurer cette menace spécifique au soi, les gens n'auraient d'autres choix que d'adopter la ligne de conduite précédemment défendue (*e.g.* prendre des douches plus courtes, Dickerson et al., 1992). De cette manière, Aronson a conçu un paradigme expérimental qui génère de la dissonance en amenant les gens à réaliser un comportement aux conséquences positives (*i.e.* plaider une cause louable), ce qui n'est pas prévu par le modèle du New-Look (Cooper & Fazio, 1984). Une voie possible pour réduire cette dissonance est de restaurer l'aspect du soi menacé dans l'inconsistance (*i.e.* s'engager à agir dans le sens de la cause louable pour restaurer son honnêteté), ce qui remet en cause la théorie de l'affirmation de soi (Steele, 1988).

Ainsi, les recherches princeps que nous avons précédemment évoquées (cf. Chapitre 2 - Section 1) ont permis de montrer que la théorie de la consistance du soi (Aronson, 1968) semble être la seule à rendre compte de l'effet d'hypocrisie. Cependant, bien d'autres résultats ont été obtenus depuis, des résultats qui ne confortent pas toujours cette théorie.

1.3. Limites de la consistance du soi : mépris des rôles du soi et des normes sociales

Les résultats obtenus dans le cadre du paradigme de l'hypocrisie allant ou n'allant pas dans le sens de chacune de ces trois théories sont résumés dans un tableau disponible à l'[annexe E](#)). Ici, nous nous proposons de développer sept arguments qui montrent les limites de la théorie de la consistance du soi à rendre pleinement compte de l'effet d'hypocrisie.

Premièrement, nous observons que **l'affirmation de soi bloque le changement comportemental lié à la dissonance en situation d'hypocrisie**. L'annulation de l'effet d'hypocrisie (*i.e.* changements cognitifs ou comportementaux) s'opère quand l'affirmation de soi est réalisée à l'aide d'une valeur menacée par la procédure d'hypocrisie (Yousaf & Gobet, 2013, étude 3). Ce résultat est consistant avec l'explication théorique en termes de consistance du soi (Aronson, 1999). Néanmoins, l'affirmation de soi via une autre valeur que celle menacée par l'inconsistance bloque aussi les effets de l'hypocrisie induite (*e.g.* McConnell & Brown, 2010; Odou et al., 2019, étude 2). Ce résultat appuie davantage la théorie de l'affirmation de soi (Steele, 1988) que la théorie de la consistance de soi (Aronson, 1999). Ainsi, l'affirmation de soi semble ici jouer un rôle protecteur pour le soi - un rôle de *ressources* - de telle sorte que le concept de soi ne serait finalement plus menacé par la procédure d'hypocrisie.

Deuxièmement, **les personnes au concept de soi interdépendant seraient plus sensibles à la procédure d'hypocrisie induite** que ceux ayant un soi indépendant (Yoo & Jin, 2020). Ces résultats sont inverses à ce que prédirait la théorie de la consistance du soi. Des résultats montrent que les personnes au soi indépendant sont plus sensibles à la dissonance cognitive que les personnes ayant un soi interdépendant (*e.g.* Heine & Lehman, 1997; Hiniker, 1969). Les personnes au concept de soi indépendant accordent davantage d'importance à leurs propres attitudes et comportements. Un comportement qui irait à l'encontre de leurs attentes positives sur leur soi constituerait donc une menace

importante pour leur concept de soi. En revanche, les relations interpersonnelles ont davantage d'importance pour les personnes ayant un concept de soi interdépendant, réduisant la pertinence de leurs attributs et attentes personnelles. Au contraire, la présence d'autrui, réelle ou symbolique, leur est nécessaire pour ressentir de la dissonance cognitive (Imada & Kitayama, 2010). Une inconsistance entre une attitude/valeur personnelle et un comportement serait donc moins susceptible de générer de la dissonance cognitive chez ces personnes. Pourtant, elles semblent être les plus sensibles à l'effet d'hypocrisie (Yoo & Jin, 2020). Ces résultats, difficilement interprétables par la théorie de la consistance du soi (Aronson, 1999), semblent indiquer que d'autres dimensions du soi que celles évoquées par Aronson (*i.e.* bon, compétent et cohérent) pourraient être impliquées dans l'inconsistance sous-jacente à l'effet d'hypocrisie.

Troisièmement, certaines études ont montré que la situation d'hypocrisie peut affaiblir l'attitude initiale des gens envers la cause prosociale (Fried, 1998; McKimmie et al., 2003), tandis que d'autres ont montré au contraire que **l'attitude peut être renforcée** (*e.g.* (Bruneau et al., 2019; Yousaf & Gobet, 2013, étude 3). La théorie de la consistance du soi peut expliquer l'affaiblissement de l'attitude initiale envers le comportement (*i.e.* « *je ne suis finalement pas hypocrite car, personnellement, je ne suis pas tant favorable que ça au comportement* »). En revanche, elle ne peut expliquer le renforcement de l'attitude initiale. Un tel renforcement aurait pour conséquence de renforcer la menace à l'intégrité du soi, et donc d'augmenter l'ampleur de l'effet d'hypocrisie (« *Je ne réalise pas un comportement pour lequel je suis très favorable* »). Il semblerait alors que la volonté d'être intègre et honnête ne soit pas l'unique moteur du travail de réduction en situation d'hypocrisie.

Quatrièmement, les résultats de Stone et al. (1997, étude 1) laissent à penser, selon les auteurs, qu'en situation d'hypocrisie les gens optent préférentiellement pour un mode de réduction de la dissonance permettant la restauration de l'aspect de leur soi directement menacé (*vs* un autre aspect du soi). En fait, il ne s'agit que d'une interprétation qui peut être toute autre. Objectivement, les résultats montrent que les gens préfèrent choisir une voie

directe de réduction de la dissonance (*i.e.* acheter des préservatifs), c'est-à-dire en lien avec le comportement défendu pour lequel ils ont été rendus hypocrites, plutôt qu'une voie indirecte (*i.e.* donation pour les personnes sans-abri). L'interprétation de Stone et al. (1997) en termes de restauration de l'aspect du soi directement menacé dans l'inconsistance n'est que le reflet de leur vision de l'effet d'hypocrisie. Mais si nous changeons de lunettes en optant par exemple pour une vision Cooperienne de la dissonance (Cooper & Fazio, 1984) et que l'on considère alors que l'inconsistance ne se situe pas entre une conception de soi et un comportement transgressif, mais entre une norme sociale saillante (*i.e.* une cause sociale défendue publiquement) et des comportements passés allant à son encontre, l'interprétation des résultats est différente. Ici, les gens choisiraient la voie directe de réduction de la dissonance, non pas pour restaurer leur honnêteté, mais pour agir conformément au comportement normatif défendu. C'est pourquoi, il est possible de voir dans l'étude de Stone et al. (1997, étude 1) **une simple préférence pour un mode de régulation directe de l'inconsistance** plutôt qu'indirecte.

Cinquièmement, les expériences princeps (Aronson et al., 1991; Dickerson et al., 1992; Stone et al., 1994) démontreraient que la seule phase de saillance des transgressions⁵ ne peut expliquer les changements obtenus en situation d'hypocrisie ; seule une procédure d'hypocrisie complète (en deux phases) le permettait. Cependant, la méta-analyse réalisée par Priolo et al. (2019) tend à montrer que **réaliser seulement la phase de saillance des transgressions produit un effet sur les comportements** (comparativement au groupe contrôle, $r = .25$, 95% CI [0.08, 0.41]). Dès lors, si les conséquences aversives n'étaient pas nécessaires et insuffisantes à l'éveil de la dissonance, alors le paradigme de l'hypocrisie induite ne serait finalement pas le bon candidat pour le démontrer⁶.

Sixièmement, **des effets similaires à ceux de l'hypocrisie sont générés sans menacer l'honnêteté des personnes** (Priolo et al., 2016; Priolo & Liégeois, 2008, étude

⁵ A laquelle nous pouvons y associer les conséquences aversives de la réalisation des comportements allant à l'encontre des causes socialement louables (Aronson, 1999; Girandola, 2000; Stone et al., 1994).

⁶ Des recherches ont finalement donné raison à Aronson, les conséquences aversives ne sont pas suffisantes ni nécessaires pour générer de la dissonance (*e.g.* Harmon-Jones et al., 1996).

2). En rendant saillante les normes sociales injonctives et en rappelant les transgressions à celles-ci, il est possible d'obtenir un effet sur l'intention comportementale. Le modèle du New-Look (Cooper & Fazio, 1984) est en capacité de prédire que l'inconsistance entre une norme et un comportement puisse générer de la dissonance et les changements subséquents. En revanche, la théorie de la consistance du soi ne permet pas de telles prédictions.

Septièmement et enfin, la théorie de **la consistance du soi n'est pas en mesure de prédire que le caractère public de la phase de saillance normative renforce** (Fointiat, 2008a) **voire est indispensable à l'obtention d'un effet d'hypocrisie** (*e.g.* Gamma et al., 2018). Préconiser la réalisation d'un comportement, même anonymement, puis se rendre compte que nous agissons à l'inverse de cette préconisation, devrait être suffisant pour menacer notre vision de nous-mêmes comme des êtres intègres. Or, les résultats de Gamma et al. (2018) montrent que non, puisqu'une procédure d'hypocrisie réalisée de manière anonyme ne permet pas d'obtenir les effets d'hypocrisie. En revanche, et comme le prédirait le modèle du New-Look, réaliser ces mêmes préconisations en public, puisqu'activant à l'esprit des gens la norme sociale associée au comportement préconisé, génère l'effet d'hypocrisie attendu.

En conclusion, certains résultats ne semblent pouvoir s'interpréter qu'en termes de consistance du soi (*e.g.* rôle de l'estime de soi, Peterson et al., 2008), d'autres ne peuvent s'interpréter qu'en termes d'affirmation du soi (*e.g.* Yousaf & Gobet, 2013, étude 3) et d'autres qu'en référence au modèle du New-Look et au rôle des normes sociales (*e.g.* Priolo & Liégeois, 2008). C'est pourquoi, plutôt que d'essayer de départager ces trois théories, Stone & Cooper (2001) ont proposé de les réconcilier autour d'un modèle intégratif. Ce modèle sera par la suite repris pour expliquer les effets d'hypocrisie (Stone & Fernandez, 2008). La présentation de ce modèle fait l'objet de notre prochaine section.

2. Un modèle pour des théories et paradigmes : la réunification autour du modèle des standards du soi de la dissonance

2.1. Importance de l'information accessible dans la situation d'inconsistance

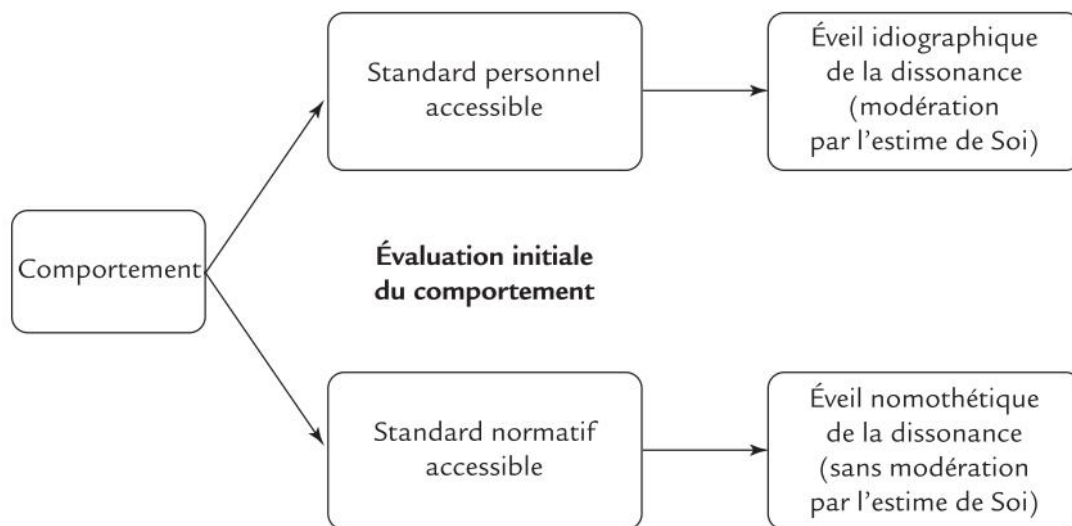
Le raisonnement de Stone & Cooper (2001) est simple : puisque les effets propres à chacune des trois théories s'observent, alors chacune d'elles doit rendre compte d'une partie différente de la réalité. Les considérer non pas comme un tout mais plutôt comme une partie d'un tout offrirait peut-être une vision plus globale et complète du processus de dissonance cognitive. Ceci étant dit, il ne restait alors plus qu'à définir les conditions dans lesquelles le soi peut être considéré i) en termes *d'attentes* et jouer son rôle de standard de référence (théorie de la consistance du soi), ii) en termes de *ressources* et jouer son rôle protecteur sur le concept de soi (théorie de l'affirmation du soi), et iii) comme n'ayant aucun rôle dans le processus de dissonance lorsque cette dernière est causée par l'inconsistance entre une *norme sociale* et un comportement (modèle du New-Look). Pour ce faire, deux éléments sont nécessaires selon Stone & Cooper (2001). Le premier est de tenir compte du type d'information accessible aux gens durant la situation. La différence majeure entre ces trois théories se situe autour des informations pertinentes pour le soi que les gens utilisent pour déterminer la signification psychologique de leur comportement inconsistant. Le second est de considérer séparément les processus d'éveil et de réduction de la dissonance. Ils ont ainsi proposé le modèle des standards du soi de la dissonance (SSM, Stone & Cooper, 2001).

2.1.1. Rôle du soi dans l'éveil de la dissonance : fonction du type de standards utilisé pour évaluer le comportement inconsistant

Après avoir réalisé un comportement, les gens évaluent ce comportement par rapport à un « standard de référence ». Selon Stone & Cooper (Cooper, 2007; Stone, 2003; Stone & Cooper, 2001), il peut s'agir de *standards personnels* (i.e. des considérations idiographiques sur ce qui est mauvais, stupide, immoral) ou de *standards normatifs* (i.e.

normes et règles détenues par des groupes sociaux qui préservent l'intégrité et le bien-être d'un collectif dont est membre la personne, Miller & Prentice, 1996). Ces deux types de standards se réfèrent aux normes personnelles et sociales que nous avons présentées dans le chapitre 1 de ce manuscrit. Le type de standard utilisé par la personne détermine la voie d'éveil de la dissonance empruntée et si l'estime de soi joue un rôle modérateur sur cet éveil (cf. Figure 1).

Figure 1. *Processus d'éveil de la dissonance selon le modèle des standards du soi d'après Stone & Cooper (2001), issu de Fointiat, Girandola, et al. (2013, p. 153)*



Lorsque la personne réalise un comportement et que ses *normes personnelles* sont rendues accessibles dans la situation, alors elle évalue son comportement en référence à ses *propres attentes* sur le comportement. Si le comportement réalisé est inconsistant avec les attentes de la personne sur elle-même, alors son concept de soi est menacé. En outre, les propres attentes liées au soi (« *self-expectancies* ») étant directement reliées à l'estime de soi, les différences interindividuelles liées à l'estime de soi modèrent l'ampleur de la dissonance. Il s'agit de la première voie d'éveil de la dissonance, nommée *idiographique*, et est en accord avec les prédictions et résultats obtenus dans le cadre de la théorie de la consistance du soi (cf. Girandola, 2000; Thibodeau & Aronson, 1992).

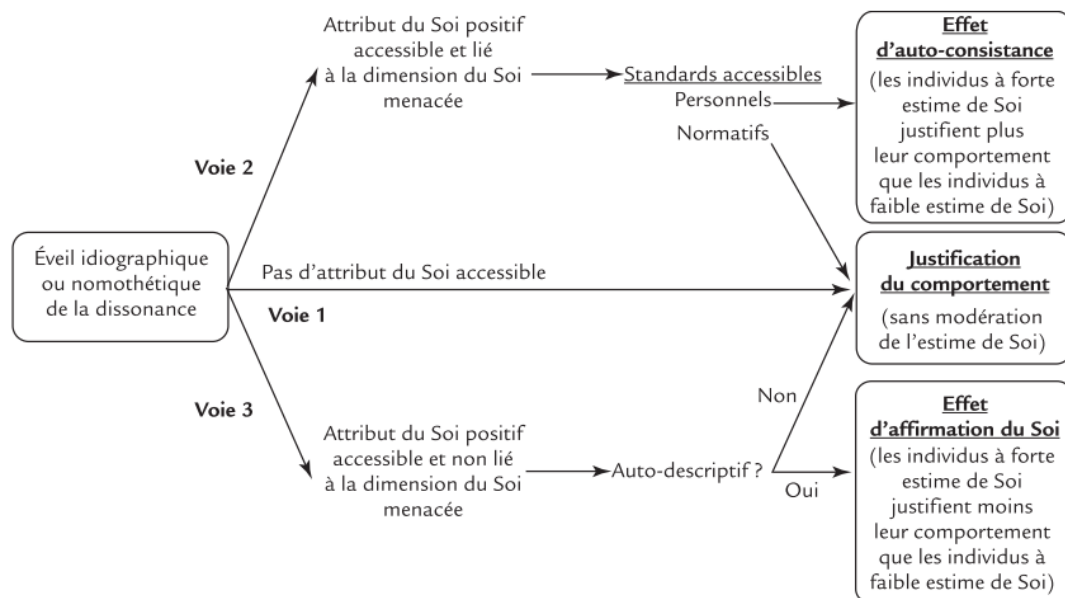
Lorsque les *normes sociales* sont accessibles dans la situation, la personne compare son comportement, non pas à ses propres attentes mais, aux *attentes des autres* sur ses propres comportements. Les normes sociales servent de critères communs aux gens pour interpréter et évaluer leurs comportements. Elles impliquent moins voire n'impliquent pas de connaissances liées au soi. Par conséquent, le concept de soi n'est pas menacé et les différences interindividuelles liées à l'estime de soi ne modèrent pas l'éveil de la dissonance. Il s'agit de la seconde voie d'éveil de la dissonance du SSM, nommée *nomothétique*. Cette seconde voie est conforme aux prédictions et résultats obtenus dans le cadre du modèle du New-Look (cf. Cooper, 1999, 2007 pour revues).

Les hypothèses dans le cadre du SSM sur le rôle modérateur (ou non) de l'estime de soi comme étant fonction du type de standards saillant dans la situation d'inconsistance ont ensuite été mises à l'épreuve des faits et appuyées par Stone (2003, étude 1). Lorsque les normes personnelles étaient activées à l'aide d'une tâche d'amorçage de valeurs personnelles en aval de la réalisation d'un essai contre-attitudinal, les participants ayant une forte estime d'eux-mêmes ont indiqué une attitude plus favorable au thème de l'essai (*i.e.* augmentation des frais de scolarité) que les participants ayant une faible estime d'eux-mêmes. En revanche, lorsque les normes sociales étaient activées, les participants manifestaient un changement d'attitude qu'ils aient une faible ou une forte estime d'eux-mêmes.

2.1.2. Rôle du soi dans la réduction de la dissonance : fonction du type d'attributs personnels accessibles

Quelle que soit la voie d'éveil de la dissonance empruntée, la personne ressent un inconfort psychologique qu'elle est motivée à réduire. Les auteurs (Stone & Cooper, 2001) distinguent alors trois voies de réduction de la dissonance en fonction du rôle joué par le soi (cf. Figure 2).

Figure 2. Processus de réduction de la dissonance selon le modèle des standards du soi d'après Stone & Cooper (2001), issue de Fointiat, Girandola, et al. (2013, p. 154)



La voie empruntée par la personne dépend du type de cognitions liées au soi accessibles dans la situation après l'éveil de la dissonance. Premièrement (voie #1), lorsqu'aucune cognition liée au soi n'est accessible chez une personne en dissonance, alors le soi ne joue aucun rôle dans le processus de réduction de la dissonance, conformément au modèle du New-Look (Cooper, 1999, 2007). Pour réduire sa dissonance, la personne cherche alors à justifier son comportement en empruntant les modes classiques de réduction de la dissonance (*i.e.* rationalisation cognitive, rationalisation en acte). Deuxièmement (voie #2), lorsque des *valeurs personnelles* (*i.e.* cognitions liées au soi) *positives* (*i.e.* valorisantes pour la personne) et *pertinentes* pour la situation (*i.e.* impliquées dans l'inconsistance) sont accessibles, alors un *effet d'auto-consistance* est observé. Les gens à forte estime de soi réduisent davantage leur dissonance en justifiant leur comportement que les gens à faible estime de soi (Thibodeau & Aronson, 1992). Troisièmement (voie #3), lorsque des valeurs personnelles positives mais *non pertinentes* pour la situation sont rendues accessibles et que la personne les perçoit comme autodescriptives, alors un *effet d'auto-affirmation* est observé (D. K. Sherman & Hartson, 2011). Les valeurs liées au soi servent alors de

ressources permettant aux gens à forte estime de soi d'avoir moins besoin de réduire leur dissonance pour protéger leur soi par rapport aux gens à faible estime de soi.

Ces hypothèses ont été testées dans une expérimentation menée par Stone & Cooper (2003) et les résultats sont conformes aux prédictions du SSM.

2.2. Implications pour le paradigme de l'hypocrisie induite : un nouveau modèle explicatif qui laisse à désirer

Sur la base du SSM, Stone & Fernandez (2008) ont proposé quelques années plus tard de rendre compte des effets d'hypocrisie. Ce dernier pourrait être obtenu suivant deux voies d'induction mutuellement exclusives. Dans une première voie d'induction (voie d'hypocrisie #1), l'effet d'hypocrisie serait obtenu lorsque les transgressions des personnes sont comparées à leurs *normes personnelles* (*i.e.* propres attentes envers soi-même) impliquant des cognitions liées au soi. Le concept de soi des personnes se trouverait alors menacé par cette situation d'inconsistance, mais uniquement chez les personnes ayant une haute estime de soi. Restaurer le concept de soi menacé serait ici le moteur du travail de réduction de la dissonance qui conduit les gens à s'engager dans le sens de la cause défendue lors de la phase de saillance normative. Cette première voie d'induction de l'effet d'hypocrisie semble bien correspondre à de nombreux résultats montrant le rôle du soi dans le paradigme de l'hypocrisie (*e.g.* Fointiat, 2004; McConnell & Brown, 2010; Pelt & Fointiat, 2018; Yousaf & Gobet, 2013; cf. [annexe C](#) pour synthèse). Dans une seconde voie (voie d'hypocrisie #2), l'effet d'hypocrisie serait obtenu lorsque les transgressions des personnes sont comparées à des *normes sociales* (*i.e.* attentes de la société et des groupes de pairs envers soi-même). Ces normes sociales n'impliquant peu ou pas le soi des personnes, l'effet d'hypocrisie ne serait ici pas causé par une menace au concept du soi et ne serait pas non plus modéré par le niveau d'estime de soi. Cette seconde voie semble correspondre aux résultats montrant que l'inconsistance entre les transgressions et une norme sociale activée durant la première phase de saillance normative génère un effet d'hypocrisie (Priolo et al., 2016; Priolo & Liégeois, 2008, étude 2).

Ainsi, au-delà de proposer une nouvelle explication de l'effet d'hypocrisie, le SSM redonne du sens et un rôle à la première phase de saillance normative du paradigme laissée de côté par les chercheurs (cf. Chapitre 2 - Section 3). Toutefois, il laisse des doutes quant à sa capacité à rendre compte plus spécifiquement des effets d'hypocrisie. Comme nous l'avons vu précédemment dans ce travail, la phase de saillance normative met en exergue une norme sociale. Or, ce type de standards (*i.e.* normes sociales) n'est pas censé impliquer des cognitions relatives au soi selon le SSM. Pourtant, une inconsistance à la norme sociale semble en effet pouvoir menacer le soi, en atteste les résultats montrant le rôle du soi sur l'effet d'hypocrisie et notamment celui de l'estime de soi (Peterson et al., 2008). Le processus à double voie proposé par le SSM ne semble donc pas s'appliquer au paradigme de l'hypocrisie. C'est pourquoi, une équipe de chercheurs (Liégeois et al., 2017; Priolo & Liégeois, 2008) a proposé une autre explication de l'effet d'hypocrisie. Cet effet serait dû à l'inconsistance entre une norme sociale et les transgressions de celle-ci. Quant à la menace au soi, elle ne serait plus une condition *sine qua non* à l'obtention de l'effet d'hypocrisie comme le proposait Aronson (1999). C'est cette approche que nous nous proposons maintenant de développer car centrale ensuite dans la problématique de cette thèse.

3. Une nouvelle approche pour un paradigme : l'écart à la norme sociale comme modélisation de l'hypocrisie induite

Partant du constat que le paradigme de l'hypocrisie induite s'applique à chaque fois à des comportements normés socialement (cf. Chapitre 2 - Section 2), Priolo et ses collaborateurs (Liégeois et al., 2017; Priolo et al., 2016; Priolo & Liégeois, 2008) défendent l'idée que la simple perception d'une inconsistance entre une norme sociale et des comportements transgressant cette norme expliquerait les effets d'hypocrisie. Cette approche se fonde à la fois sur les travaux de Festinger (1957) et plus récemment de Gawronski (2012) qui invitent à mettre l'inconsistance au cœur des processus de dissonance cognitive. C'est pourquoi, nous résumons ci-dessous la modélisation de l'inconsistance

selon Gawronski (2012) afin de mieux saisir ensuite cette approche de l'écart à la norme sociale.

3.1. Une approche qui prend appui sur la modélisation du processus d'inconsistance de Gawronski

Selon Gawronski (2012; Gawronski & Bodenhausen, 2014; Gawronski & Brannon, 2019), et comme le formulait initialement Festinger (1957), l'inconsistance entre deux cognitions est suffisante pour générer de la dissonance et ne doit pas se limiter à la simple relation d'inconsistance entre une attitude et un comportement (cf. Chapitre 1). Le besoin de consistance doit toutefois être envisagé comme un moyen pour les gens d'arriver à leurs fins plutôt qu'une fin soi (Gawronski, 2012; Kruglanski & Shteynberg, 2012). En effet, l'inconsistance cognitive permet à une personne de prendre conscience de potentielles inconsistances dans son système cognitif (Gawronski, 2012) susceptibles de la conduire à des actions inadéquates (Harmon-Jones et al., 2009). C'est pourquoi, le besoin psychologique de consistance sert simplement de signal d'alarme informant les gens d'un besoin éventuel de réviser leur système cognitif (*i.e. besoin de consistance comme un moyen...*) pour être en capacité d'agir de manière adaptée dans un contexte donné (*i.e. ... de parvenir à une fin*).

Sur cette base, Gawronski (2012; Gawronski & Brannon, 2019) propose un modèle en trois étapes pour comprendre les processus d'inconsistance dans lequel chaque étape comprend des variables décisives. La première étape consiste en l'identification de l'inconsistance. Deux cognitions s'excluant mutuellement ne provoqueront pas nécessairement l'identification d'une inconsistance si les gens ne *perçoivent* pas ces deux cognitions comme inconsistantes. Deux éléments majeurs déterminent cette perception d'inconsistance. D'une part, les cognitions contradictoires doivent être accessibles simultanément à l'esprit des gens (McGregor et al., 1999). D'autre part, les cognitions doivent être évaluées comme étant vraies afin de rendre les cognitions inconsistantes sur le plan factuel. Une inconsistance entre une attitude (« je n'aime pas les fruits de mer ») et un

comportement (« j'accepte de manger dans un restaurant de fruits de mer ») n'est pas identifiée par une personne si elle considère le comportement comme faux (« je n'ai pas accepté son invitation, je n'ai pas eu le choix »). La deuxième étape se réfère à l'éveil des *états aversifs de dissonance*. L'ampleur de cet état est modérée par la signification subjective de l'inconsistance cognitive. Si l'inconsistance n'est ni pertinente pour le soi ni pour la tâche réalisée (e.g. Nohlen et al., 2016) alors l'inconfort psychologique ressenti est faible. C'est pourquoi, finalement, l'inconsistance *per se* n'est parfois pas suffisante pour générer un état de dissonance conduisant au changement. La troisième étape du processus d'inconsistance a trait à la *résolution de l'inconsistance*. L'état d'inconfort psychologique suscité par la situation d'inconsistance provoque des réactions cognitives et comportementales ayant pour but de réduire cet état d'inconfort. Pour ce faire, les deux solutions possibles sont de (1) réduire l'inconfort psychologique, ou bien de (2) résoudre l'inconsistance sous-jacente à cet inconfort. Ces deux solutions sont le reflet de deux motivations distinctes, respectivement la motivation *proximale* et la motivation *distale* (Harmon-Jones et al., 2009).

C'est en se fondant sur cette vision de l'inconsistance que Priolo et ses collaborateurs (Liégeois et al., 2017; Priolo et al., 2016) ont proposé leur vision de l'hypocrisie induite en termes d'écart à la norme sociale.

3.2. Une approche qui voit la perception de s'écarter des normes sociales comme l'unique moteur de l'effet d'hypocrisie

Selon l'approche de l'écart perçu à la norme sociale (Liégeois et al., 2017; Priolo et al., 2016), la procédure d'hypocrisie conduirait les gens à *percevoir* une inconsistance dans leur système de croyances. Cette inconsistance impliquerait deux cognitions évaluées comme vraies : la norme sociale et les transgressions de cette norme. Le changement comportemental consécutif à la procédure d'hypocrisie serait donc dépendant de la propre perception des gens de s'écarter de la norme sociale. Plus les personnes perçoivent un écart

entre leurs comportements et leurs croyances relatives à la norme sociale, plus l'effet d'hypocrisie est grand et plus le changement de comportement est important.

Cette approche se détache alors de la vision en termes de consistance du soi (Aronson, 1968) et de celle en termes d'une double voie possible d'induction de l'hypocrisie (Stone & Cooper, 2001; Stone & Fernandez, 2008). Liégeois et al. (2017) rejettent en effet l'idée selon laquelle l'implication de cognitions relatives au soi est nécessaire à l'émergence des effets d'hypocrisie. Ils concèdent néanmoins que l'implication du soi peut amplifier les effets de l'hypocrisie, comme Gawronski (2012) le propose. Ils considèrent alors la menace du soi comme une conséquence de l'hypocrisie : « *une personne qui agit de manière contre normative peut très bien ressentir une menace à l'intégrité du soi* » (Liégeois et al., 2017, p. 14). Les cognitions liées au concept de soi et aux normes personnelles (*i.e.* propres attentes envers soi-même) n'entrent plus en jeu dans l'inconsistance sous-jacente à l'hypocrisie induite. Seules les cognitions liées aux normes sociales et aux comportements sont à considérer. Ainsi, contrairement à la théorie de la consistance du soi (Aronson, 1999) et le SSM (Stone & Cooper, 2001), il est envisagé dans l'approche de l'écart à la norme sociale que le soi puisse être menacé par une inconsistance à la norme sociale.

En résumé, l'approche de l'écart à la norme se veut plus parcimonieuse que les autres explications (cf. Liégeois et al., 2017) en envisageant d'une part, que la perception d'une inconsistance à la norme sociale explique l'effet d'hypocrisie et d'autre part, que cette inconsistance à la norme puisse menacer le soi. Elle permet ainsi de rendre compte de l'ensemble des résultats obtenus. Cette approche en termes d'écart à la norme est donc attirante sur le papier mais n'a jusqu'alors connue que peu de validations empiriques.

3.3. Peu de tests expérimentaux directs de l'approche en termes d'écart à la norme sociale

Seulement deux études ont directement testé le rôle des normes sociales dans l'inconsistance sous-jacente à l'effet d'hypocrisie.

La première est celle de Priolo & Liégeois (2008, étude 2). Leur objectif était de mettre à mal la vision d'Aronson selon laquelle l'effet d'hypocrisie est causé par le désir de ne pas passer pour quelqu'un d'hypocrite. Pour ce faire, en condition hypocrisie les participants commençaient par renseigner un questionnaire favorisant le rappel de leurs comportements tabagiques (*i.e.* phase de saillance des transgressions). Puis la phase de saillance normative était réalisée dans laquelle les participants étaient invités, non pas à tenir un discours normatif mais, à simplement lire un message de prévention contre les dangers du tabac (*i.e.* activation de la norme sociale injonctive contre le tabac, Cialdini et al., 1990). Les résultats montrent que les participants de la condition hypocrisie indiquaient davantage se sentir vulnérables au tabac et avoir l'intention de se protéger du tabac que les participants des conditions transgressions seules, norme seule, et contrôle. Ces résultats suggèrent qu'être objectivement en situation « d'hypocrisie » n'est pas une condition nécessaire à l'obtention de l'effet d'hypocrisie. La simple inconsistance entre des comportements et une norme sociale est suffisante.

Quelques années plus tard une seconde étude a été réalisée (Priolo et al., 2016) dans le but de démontrer le rôle secondaire du soi dans l'explication de l'effet d'hypocrisie. Le raisonnement des chercheurs fut le suivant. Si l'implication du soi est primordial dans l'obtention des effets d'hypocrisie, alors l'inconsistance à une norme injonctive devrait causer davantage de dissonance que l'inconsistance à une norme descriptive, puisque la première implique davantage le soi des gens que la seconde (Thøgersen, 2006; cf. Chapitre 1 - Section 2). En revanche, si le soi n'est qu'un élément secondaire, alors l'inconsistance à une norme sociale, qu'elle soit injonctive ou descriptive, devrait éveiller un état de dissonance de même envergure. Sur le thème de la protection environnementale, les chercheurs ont fait varier l'opérationnalisation de la phase de saillance normative. En condition d'inconsistance à une norme injonctive, les participants prenaient connaissance d'un message indiquant que la majorité des gens devrait adopter des comportements écologiques. En condition d'inconsistance à une norme descriptive, les participants prenaient connaissance des profils de neuf personnes suggérant que la majorité des gens

adopte des comportements en faveur de l'écologie. Les résultats montrent que la proportion de participants réalisant une donation n'était pas statistiquement différente entre les conditions *inconsistance injonctive* (norme injonctive + rappel) et *inconsistance descriptive* (norme descriptive + rappel). En revanche ces deux proportions étaient plus élevées que celles des participants des conditions sans hypocrisie.

4. Conclusion du chapitre : un rôle des normes sociales dans l'hypocrisie induite à la recherche de soutiens empiriques et théoriques

Dans ce chapitre, nous avons compris pourquoi les chercheurs se sont peu intéressés au rôle de la phase de saillance normative et plus particulièrement aux normes sociales pourtant présentes dans le paradigme de l'hypocrisie (cf. Chapitre 2). Ce paradigme a été initialement créé par Aronson pour démontrer la validité de sa théorie de la consistance du soi (Aronson, 1968, 1999; cf. Section 1). De ce fait, l'effet d'hypocrisie a été expliqué pendant longtemps par le besoin de restaurer un concept de soi menacé par l'inconsistance entre une norme personnelle et un comportement transgressif. Or, nous avons vu que cette interprétation des effets d'hypocrisie est trop réductrice (cf. Section 1.3). C'est pourquoi, Stone et ses collaborateurs (Stone & Cooper, 2001; Stone & Fernandez, 2008), dans le cadre du modèle des standards du soi (cf. Section 2), puis Priolo et ses collaborateurs (Liégeois et al., 2017; Priolo et al., 2016; Priolo & Liégeois, 2008), dans le cadre de l'approche de l'écart à la norme sociale (cf. Section 3), ont proposé que l'effet d'hypocrisie pouvait être généré par un autre type d'inconsistance cognitive : l'inconsistance entre une norme sociale et un comportement la transgressant. Si les premiers n'envisagent pas que cette inconsistance norme sociale - comportement puisse menacer le soi, les seconds oui. De ce fait, l'approche de l'écart à la norme sociale permet de rendre compte de l'ensemble des résultats obtenus dans le cadre du paradigme en envisageant l'effet d'hypocrisie comme le résultat unique de la perception d'un écart à la norme sociale. Cependant, peu de recherches ont été réalisées à ce jour dans le but de montrer le rôle de l'écart à la norme sociale sur l'effet d'hypocrisie.

Ce travail de thèse visera donc à le démontrer. De plus, l'approche de l'écart à la norme sociale ne permet pas de comprendre comment l'inconsistance à une norme sociale peut menacer le soi. Ce travail de thèse se proposera également de l'expliquer. Mais avant de définir plus finement la problématique de cette thèse, nous allons voir en quoi il serait pertinent d'étudier le rôle des normes sociales et de l'inconsistance aux normes sociales dans le champ de la discrimination. Il s'agit du dernier chapitre théorique de cette thèse.

CHAPITRE 4

La prévention des discriminations : un champ d'application pertinent pour tester le rôle de (l'écart à) la norme sociale sur l'effet d'hypocrisie

1. De nombreuses stratégies de prévention pour pallier à une réalité sociale aux conséquences néfastes ...

1.1. Discrimination et conséquences négatives

La discrimination est encore au XXI^{ème} siècle un problème sociétal majeur. Elle se définit comme un « *traitement différencié des personnes sur la base de leur appartenance à une groupe donné* » (Bodenhausen & Richeson, 2010, p. 343). Elle est à distinguer des stéréotypes et des préjugés (cf. Courset, 2021 et Kite & Whitley, 2016 pour davantage de détails). Les stéréotypes sont des croyances qui font l'objet d'un partage social et qui consistent à établir un lien entre le fait d'appartenir à un groupe social donné (*e.g.* les personnes d'origine étrangère) et le fait de posséder certaines caractéristiques personnologiques, physiques, intellectuelles ou comportementales (Bodenhausen & Richeson, 2010; Stangor, 2016). Les préjugés se situent dans l'évaluation et le jugement. Ils peuvent se définir comme « *l'ensemble des réactions affectives que nous avons envers des individus en fonction de leur appartenance à une catégorie* » (Schneider, 2005, p. 27).

De nombreux groupes sociaux sont touchés par la discrimination, comme les femmes (Glick & Fiske, 2001), les personnes âgées (van den Heuvel, 2012), homosexuelles (DeVault & Miller, 2019), en situation d'obésité (Danielsdóttir et al., 2010), en situation de handicap (Ameri et al., 2018) et aussi les personnes d'origine étrangère (Sasaki et al., 2017; Valfort, 2020). Ces dernières sont en effet très fréquemment victimes de discriminations interpersonnelles (Kaas & Manger, 2012). Sa présence est soulignée en France par les enquêtes de terrain (*e.g.* DARES, 2021) et les recherches en laboratoire (*e.g.* Gereke et al., 2020; Mange et al., 2016; Valfort, 2020). Elle se manifeste dans de nombreuses situations

de la vie quotidienne comme la moindre probabilité d'être aidé en cas d'urgence (*e.g.* Bushman & Bonacci, 2004), d'être reçu en entretien d'embauche et d'être embauché (*e.g.* Gutfleisch, 2021) ou d'accéder aux dispositifs de santé publique (*e.g.* Rivenbark & Ichou, 2020). De plus, de nombreux travaux soulignent les conséquences chez les personnes qui en sont la cible. Elles ont tendance à avoir une moins bonne santé physique et mentale (*e.g.* anxiété, dépression, troubles du sommeil, consommation de drogues, cf. Pascoe & Richman, 2009 pour une méta-analyse). Ces conséquences s'observent quelles que soient les formes de discriminations (Molero et al., 2013), formes qui ont d'ailleurs évolué avec le temps.

1.2. Des formes plus subtiles de discriminations en réponse à une norme sociale antidiscriminatoire

Les discriminations se manifestent en effet selon deux principales formes que sont les discriminations flagrantes et directes et les discriminations subtiles et indirectes (Al Ramiah et al., 2010; Kite & Whitley, 2016; Molero et al., 2013). Les discriminations flagrantes sont des comportements négatifs généralement intentionnels, directs (contrôlables), conscients et très visibles. Il s'agit, pour exemple, de proférer des remarques désobligeantes à des femmes (Swim et al., 2001). Contrairement à la forme flagrante, les discriminations subtiles se manifestent par des comportements généralement indirects, non-intentionnels (moins contrôlables), moins visibles et moins conscients. Par exemple, il s'agit d'éviter le contact avec la personne (Cuddy et al., 2007) ou de réduire le temps d'interaction avec elle (Hebl et al., 2002). Les personnes rencontrent des difficultés à identifier ces comportements comme étant discriminatoires car ils sont très habituels. D'ailleurs, cette forme subtile est depuis de nombreuses années la plus prévalente dans notre société.

L'expression des préjugés et les comportements discriminatoires ont en effet évolué au cours des 70 dernières années (*e.g.* Dovidio et al., 2002; Dovidio & Gaertner, 1996; Word et al., 1974). Alors que l'antisémitisme était à la fin du XIX^{ème} siècle socialement acceptable, son expression a été atténuée par les mouvements de promotion des droits civils de l'après

seconde guerre mondiale (cf. Beyer & Liebe, 2015). Ces mouvements se sont ensuite étendus à toute cible de discrimination (*e.g.* femmes, personnes homosexuelles, personnes d'origine étrangère) et de nombreuses lois ont été adoptées pour condamner certaines discriminations flagrantes comme dans le cadre du travail (Article 225-1§1 du code pénal français). Les préjugés et les discriminations ciblant ces divers groupes sociaux sont donc devenus inacceptables dans nos sociétés (Kite & Whitley, 2016), une norme sociale injonctive anti-préjugé et antidiscriminatoire s'est installée. Cette norme aurait eu pour effet de réduire la volonté des gens d'exprimer des préjugés et des comportements discriminatoires (Dowden & Robinson, 1993). De ce fait, les comportements discriminatoires flagrants se sont de plus en plus effacés pour laisser place à des formes modernes que sont les comportements discriminatoires subtils. Une manifestation de ce changement réside dans l'écart entre les mesures de discriminations flagrantes et subtiles (Crosby et al., 1980; Hebl et al., 2002)⁷. L'étude de Dovidio, Kawakami, et al. (2002) en est un bon exemple. Lors d'une interaction entre un participant blanc et un autre participant (compère) noir, les participants blancs ne manifestaient pas de comportements verbaux (flagrants) discriminatoires, mais manifestaient des comportements non-verbaux (subtils) discriminatoires. Ainsi, la présence de cette norme sociale antidiscriminatoire permet de comprendre pourquoi les discriminations sont plus nombreuses lorsqu'elles sont mesurées de manière subtile et indirecte plutôt que de manière flagrante et directe (Crosby et al., 1980). C'est d'ailleurs pour cette raison que l'utilisation des normes antidiscriminatoires fait partie des méthodes de prévention des discriminations.

⁷ L'existence de cet écart est également attesté dans le cadre des préjugés flagrants et subtils, les corrélations entre les mesures de préjugés indirects (subtils, comme l'*Implicit Association Test*, Greenwald et al., 2009) et les mesures de préjugés directs (flagrants, comme l'échelle de racisme moderne, McConahay, 1986) étant faibles (*e.g.* Oswald et al., 2013).

1.3. L'influence normative parmi les méthodes de prévention de la discrimination

Nombreux ont été les travaux visant à mettre au point des techniques et stratégies de prévention des discriminations (cf. Kite & Whitley, 2013 et Paluck & Green, 2009 pour revues et Paluck et al., 2021 pour une méta-analyse). Des approches intergroupes, comme le contact intergroupe (Paluck et al., 2019), ont montré qu'amener les gens à côtoyer les membres de l'exogroupe, sous certaines conditions⁸, réduit l'expression des préjugés et les comportements discriminatoires à leur égard (cf. Lemmer & Wagner, 2015 pour une méta-analyse). La méthode du contact intergroupe étant assez coûteuse et ses conditions d'application parfois difficiles à réunir (Delouvée & Légal, 2008), des méthodes basées sur le contact indirect ont été développées. Elles se sont avérées efficaces pour réduire l'expression des préjugés et les comportements discriminatoires (*e.g.* Miles & Crisp, 2013 pour une méta-analyse). A ces approches intergroupes s'ajoutent de multiples approches individuelles, comme le conditionnement cognitif (*i.e.* réduire l'association cognitive entre la personne et son appartenance à un groupe social stigmatisé, Olson & Fazio, 2006), l'utilisation de la technique de l'implémentation d'intention (*e.g.* Mendoza et al., 2010), ou l'empathie envers les cibles de discrimination (*e.g.* Castillo et al., 2014). Plus intéressant dans le cadre de ce travail de thèse, des stratégies de prévention des comportements discriminatoires se basent sur l'influence normative via l'activation des normes personnelles et sociales antidiscriminatoires (*e.g.* Gómez et al., 2018; McDonald & Crandall, 2015) ou via la prise de conscience des comportements discriminatoires déviant ces normes (*e.g.* Amodio et al., 2007).

En résumé, face à la présence de discriminations dans notre société les chercheurs se sont attelés à identifier des moyens de prévenir la discrimination. Bien que les stratégies et techniques que nous venons d'entrevoir sont loin d'être exhaustives (cf. Paluck et al., 2021),

⁸ Ces conditions sont l'égalité des statuts, le partage d'un objectif commun (supra-ordonné) et l'absence de compétition (Pettigrew & Tropp, 2006).

nous comprenons qu'une manière de prévenir la discrimination se trouve dans l'influence des normes antidiscriminatoires. Au regard de notre objectif d'étudier le rôle de l'écart à la norme sociale dans l'hypocrisie induite, nous nous focaliserons dans la suite de ce chapitre sur les stratégies basées sur l'influence normative.

2. Prévention par l'activation des normes antidiscriminatoires

Les stratégies de prévention basées sur l'influence normative sont efficaces parce que les normes antidiscriminatoires personnelles et sociales sont en lien direct avec deux types de motivations à ne pas exprimer de préjugés et discriminer.

2.1. Deux motivations à ne pas discriminer en lien direct avec les normes antidiscriminatoires

Sur la base de la théorie de l'auto-détermination (Ryan & Deci, 2000), deux types de motivation à supprimer l'expression des préjugés et à agir de manière non-discriminatoire ont été mis en évidence (Crandall et al., 2002; Plant & Devine, 1998). La première est une motivation *interne* (*i.e.* ne pas discriminer en raison de ses propres valeurs et principes personnels) et la seconde une motivation *externe* (*i.e.* ne pas discriminer pour éviter les sanctions sociales, Bamberg & Verkuyten, 2021). Elles se réfèrent à l'influence des normes antidiscriminatoires, respectivement personnelles pour la motivation *interne* et sociales pour la motivation *externe*. L'opérationnalisation de ces deux types de motivation atteste de leur lien direct aux normes personnelles et sociales. Un exemple d'items de mesure de la motivation interne est « *J'essaie d'agir sans préjugés envers les Noirs parce que c'est personnellement important pour moi* » et un exemple d'items mesurant la motivation externe est « *Je m'efforce de ne pas avoir de préjugés à l'égard des Noirs afin d'éviter la désapprobation des autres* » (Plant & Devine, 1998). Les recherches ont montré que les gens manifestent moins de préjugés et de comportements discriminatoires lorsqu'ils sont fortement motivés à agir sans préjugés (*e.g.* Crandall et al., 2002; Legault et al., 2011) et en expriment davantage lorsqu'ils n'y sont pas motivés (*e.g.* Legault et al., 2007). C'est

pourquoi, les chercheurs ont ensuite montré l'influence la saillance des normes antidiscriminatoires sur l'expression des préjugés et les comportements discriminatoires.

2.2.L'influence des normes sociales sur l'expression des préjugés et de la discrimination

Nous savons depuis des décennies que l'expression de préjugés et les comportements discriminatoires sont dépendants des normes sociales qui sont saillantes dans le contexte (*e.g.* Reitzes, 1953; Watson, 1950; cf. Sechrist & Stangor, 2005 pour revue). Les travaux plus récents de Crandall et al. (2002) ont montré que l'expression des préjugés à l'égard de divers groupes sociaux (*i.e.* le caractère offensant d'une blague visant un groupe spécifique) est associée négativement et fortement ($r = -.82$) à la perception de la norme sociale antidiscriminatoire à l'égard ces groupes. En d'autres termes, plus les gens perçoivent qu'il n'est pas acceptable de discriminer un groupe social, moins ils expriment de préjugés à leur égard. Afin d'aller dans le sens de ce que le groupe approuve, les gens sont plus enclins à exprimer leurs préjugés et à discriminer les groupes sociaux faisant l'objet d'une norme sociale plutôt pro-préjugés et pro-discrimination (*e.g.* les violeurs, agresseurs d'enfants, terroristes et raciste). A l'inverse, ils sont moins enclins à discriminer les groupes sociaux envers lesquels la norme sociale est en défaveur des préjugés et de la discrimination (*e.g.* personnes souffrant d'un retard mental, les personnes âgées, et les personnes noires, cf. Crandall et al., 2002). Les chercheurs ont alors mis en place des stratégies visant à activer la norme sociale antidiscriminatoire pour prévenir l'expression des préjugés et les discriminations (*e.g.* Masser & Phillips, 2003; Pereira et al., 2009; Platow et al., 1997). Nous illustrons ci-dessous quelques-unes de ces recherches.

Dans le cadre du paradigme des groupes minimaux, Jetten et al. (1996, étude 1) ont montré que la communication de la norme sociale antidiscriminatoire permettait de réduire les biais de favoritisme pro-endogroupe. Ils ont invité des participants à réaliser une tâche sur ordinateur leur permettant de connaître leur mode de perception (*i.e.* soit globale soit détaillée). Un faux feed-back indiquait à tous les participants qu'ils avaient une perception

focalisée sur les détails, et faisaient donc partie du groupe « perception en détail » et non du groupe « perception globale ». Ensuite, une tâche d'allocation de ressources (matrice de Tajfel, pré-test) était proposée aux participants. L'objectif de cette tâche était de répartir des ressources entre deux personnes appartenant aux deux groupes. Un faux feed-back manipulait la nature de la norme de groupe quant aux comportements d'allocation de ressources (égalitaire *vs* discriminatoire). Enfin, les participants renseignaient de nouveau les matrices de Tajfel (post-test). Les résultats montrent que les stratégies utilisées par les participants étaient dépendantes de la norme du groupe rendue saillante. En présence d'une norme antidiscriminatoire, le biais de favoritisme pro-endogroupe est réduit, les participants optant pour une répartition plus égalitaire des ressources. Les auteurs ont répliqué leurs résultats dans le cadre de groupes naturels (Jetten et al., 1996, étude 2).

Des recherches ont également montré l'influence des normes sociales antidiscriminatoires en rendant saillantes les opinions d'autres participants (compères) (*e.g.* Blanchard et al., 1991, 1994; Monteith et al., 1996). Dans le cadre d'une étude sur les discriminations liées à l'origine ethnique sur un campus (Blanchard et al., 1991), des étudiants étaient invités à participer à une étude en groupe (trois étudiants dont deux étaient toujours des compères de l'expérimentateur) visant à répondre à un questionnaire. Les compères répondaient toujours aux questions en premier. Dans la *condition pro-préjugés*, les compères de l'expérimentateur indiquaient toujours une réponse pro-racisme (*i.e.* saillance d'une norme sociale pro-préjugés). Dans la *condition anti-préjugés*, ils indiquaient toujours une réponse antiracisme (*i.e.* saillance d'une norme sociale anti-préjugés). En *condition neutre*, ils indiquaient une réponse moyenne. Ensuite, les participants répondaient à ces mêmes questions. Les résultats montrent que les participants exprimaient davantage leurs préjugés lorsque la norme sociale rendue saillante était celle en faveur des préjugés à l'égard des personnes noires par rapport à la norme neutre. A l'inverse, les participants exprimaient moins de préjugés lorsque la norme sociale anti-préjugés était saillante.

Enfin, une série d'études conduites par Falomir et ses collaborateurs en Suisse (Falomir-Pichastor et al., 2004, 2013; Gabarrot et al., 2009, étude 1) et en France (Falomir-Pichastor et al., 2007; Gabarrot et al., 2009, étude 2) ont manipulé la saillance de la norme sociale antidiscriminatoire en présentant aux participants les résultats de prétendues études. Sous forme de graphiques, ces résultats montraient que la majorité des suisses (ou français) était défavorable à la discrimination envers les étrangers (norme injonctive) et ne se comportait pas de manière discriminatoire envers eux (norme descriptive). Leurs travaux ont montré que l'activation de cette norme sociale antidiscriminatoire a permis de réduire les préjugés envers les étrangers (*e.g.* attitudes plus favorables à la présence des étrangers). Falomir-Pichastor et al. (2004, études 2 et 3) ont montré les effets de cette norme sur les comportements discriminatoires (*e.g.* répartition de fonds envers les français et immigrés)⁹.

2.3.L'influence de la norme personnelle sur l'expression des préjugés et de la discrimination

Si les chercheurs se sont davantage intéressés à l'influence de la norme sociale antidiscriminatoire sur l'expression des préjugés et des discriminations, quelques études se sont intéressées à l'influence de l'adhésion à cette norme sociale, c'est-à-dire la norme personnelle (*e.g.* Masser & Phillips, 2003; Monteith et al., 1996; Monteith & Walters, 1998). Ces études permettent de dégager trois points importants du rôle des normes personnelles dans le champ de la discrimination. Premièrement, les recherches ont mis en évidence des niveaux élevés de normes personnelles antidiscriminatoires chez les gens (*e.g.* Bamberg & Verkuyten, 2021; Crandall et al., 2002; Plant & Devine, 2009). Deuxièmement, l'activation des normes personnelles anti-préjugés et antidiscriminatoires influence l'expression de préjugés et les comportements discriminatoires (*e.g.* Masser & Phillips, 2003; Monteith et al., 1996; Wittenbrink & Henly, 1996, étude 3). Troisièmement, quelques études (Masser & Phillips, 2003; Monteith et al., 1996; Wittenbrink & Henly, 1996, étude 3) ont montré que

⁹ Nous devons signaler toutefois que les objectifs de chacune de ces études n'étaient pas de montrer l'influence de la norme sociale anti-discrimination sur l'expression des préjugés et de la discrimination, mais plus particulièrement de tester le rôle de certains facteurs modérateurs de cette influence normative.

l'expression de préjugés est influencée par l'interaction des normes personnelles et sociales. L'activation de la norme sociale anti-préjugé n'a pas d'influence sur l'expression de préjugés lorsqu'une forte norme personnelle est également activée. De plus, en présence de la double activation de ces deux types de normes, la norme sociale anti-préjugés influence l'expression de préjugés des gens uniquement lorsque leur norme personnelle est faible. En d'autres termes, il semble que l'activation d'une forte norme personnelle anti-préjugé prenne le dessus sur l'activation d'une norme sociale, que cette dernière soit faible ou forte.

En résumé, les croyances normatives antidiscriminatoires et leur activation joue un rôle important dans la prévention de l'expression des préjugés et des discriminations. Les chercheurs sont allés plus loin en s'intéressant aux effets de la prise de conscience que les comportements discriminatoires dévient ces normes. Cela a d'ailleurs conduit Monteith et ses collaborateurs (1993, 2016) à proposer une modélisation de l'effet de cette déviance aux normes antidiscriminatoires. Il s'agit du modèle de l'autorégulation des préjugés.

3. Prévention par la prise de conscience des comportements déviants les normes antidiscriminatoires

3.1. Modèle de l'auto-régulation des préjugés

Selon le modèle de l'autorégulation des préjugés (Monteith et al., 1993, 2016), les personnes sont susceptibles de percevoir qu'elles s'écartent de leurs normes personnelles antidiscriminatoires (*i.e.* « selon mes propres valeurs, je ne dois pas discriminer autrui ») lorsqu'elles pensent ou se comportent de manière discriminatoire. La perception de cet écart entraînerait des sentiments de culpabilité et de malaise, conduisant les personnes à vouloir « mieux » agir à l'avenir (*i.e.* ne plus discriminer). Elles deviennent en effet sensibles aux indices environnementaux pouvant déclencher ces comportements discriminatoires, et ainsi suppriment ces réactions discriminatoires pour les remplacer par des comportements adaptés et exempts de préjugés. Dans ce processus d'auto-régulation de l'expression des préjugés, la prise de conscience de la divergence entre les croyances normatives

personnelles et les comportements discriminatoires est primordiale. En effet, les gens ne réalisent pas toujours que leurs comportements contredisent leurs croyances. Corollairement, ils ne réalisent pas toujours que leurs comportements sont de nature discriminatoire (cf. les discriminations subtiles et indirectes évoquées dans la Section 2 de ce chapitre). Cette prise de conscience conduit alors à rechercher des manières d'agir autrement, c'est-à-dire sans préjugés¹⁰. Une série de résultats vont dans le sens de ces hypothèses (e.g. Amodio et al., 2007; Czopp et al., 2006; Devine et al., 1991; cf. Monteith & Mark, 2005 pour une synthèse). Nous présentons ci-dessous quelques-uns de ces résultats.

3.2. Conséquences affectives et comportementales de la déviance à la norme personnelle antidiscriminatoire

Devine et al. (1991) ont mis en place une méthode expérimentale (le « *Should-Would Discrepancy* questionnaire ») dans le but de tester les conséquences de la déviance aux normes personnelles antidiscriminatoires. En suivant deux étapes, cette méthode consiste à demander aux gens 1) comment ils pensent qu'ils devraient se comporter dans des interactions avec des membres d'un exogroupe discriminé, puis 2) comment ils pensent qu'ils se comporteraient réellement lors de ces interactions. Cette première étape consistait à renseigner une échelle de mesure des normes personnelles. Plus particulièrement, les participants devaient indiquer comment ils pensaient devoir réagir selon leurs propres valeurs à cinq situations fictives impliquant des personnes noires (étude 1) ou homosexuelles (étude 2). La seconde étape consistait à indiquer comment ils pensaient réellement se comporter dans le cadre de ces cinq situations fictives. Enfin, une échelle de mesure d'émotions était complétée dans laquelle les participants indiquaient comment ils se sentaient par rapport à l'adéquation entre leurs normes personnelles (étape 1) et leurs comportements probables (étape 2). Les résultats de Devine et al. (1991) montrent que plus

¹⁰ Nous avons présenté ici que la première partie du modèle de l'auto-régulation de l'expression des préjugés (Monteith et al., 2016). C'est en effet cette première partie qui focalise notre attention dans le cadre de ce travail de thèse, lorsque les personnes, prenant conscience de l'écart aux normes antidiscriminatoires, mettent par la suite en place des comportements non-discriminatoires.

l'écart entre ce que les participants pensaient devoir faire (norme personnelle antidiscriminatoire) et ce qu'ils auraient fait réellement (comportement discriminatoire) était important, plus des émotions négatives envers le soi étaient fortes (*e.g.* culpabilité et malaise).

L'effet de la déviance à la norme personnelle antidiscriminatoire sur les émotions a été répliqué (*e.g.* Fehr & Sassenberg, 2010; Monteith et al., 2002; et Monteith et al., 2010 pour une étude qualitative) puis étendu aux comportements par Amodio et al. (2007). Pour manipuler la déviance à la norme, les participants étaient amenés à croire qu'ils avaient répondu à une tâche de manière discriminatoire. Les expérimentateurs ont indiqué, par un graphique représentant l'activité corticale, des réactions positives envers les visages blancs, des réactions relativement positives envers les visages asiatiques, et des réactions modérément négatives envers les visages noirs. Les résultats montrent que les participants rapportaient une plus grande culpabilité (pré-test *vs* post-test) qui prédisait ensuite leur engagement dans un comportement visant à réduire l'expression de préjugés. D'autres résultats antérieurs au modèle de l'auto-régulation de préjugés vont également dans ce sens (Dutton & Lake, 1973).

Ainsi, nous venons de voir que la déviance aux normes personnelles conduit les gens à réduire leurs comportements discriminatoires en raison de la menace que suscite cette déviance pour leur image et concept de soi (Monteith et al., 2016). Les chercheurs se sont également intéressés, mais dans une moindre mesure, à la déviance à la norme sociale antidiscriminatoire. En nous y intéressant de plus près, nous verrons que si la déviance à la norme sociale suscite les mêmes effets comportementaux que celle à la norme personnelle, son processus psychologique sous-jacent semble quelque peu différent.

3.3. Conséquences affectives et comportementales de la déviance à la norme sociale antidiscriminatoire

Deux catégories de recherches ont permis de montrer que la déviance à la norme sociale antidiscriminatoire entraîne des conséquences affectives et comportementales.

La première catégorie de recherche réunit les travaux de Plant & Devine (1998) et de Muños-Rojas et al. (2000). Plant & Devine (1998) avaient pour objectif d'investiguer les émotions que pouvaient susciter la violation des normes personnelles et sociales antidiscriminatoires. Les auteurs ont formulé deux hypothèses sur la base des motivations interne et externe sous-jacente à ces deux types de normes (cf. Section 2.1). D'une part, ils s'attendaient à ce que la perception d'un écart à la norme personnelle antidiscriminatoire entraîne des émotions négatives associées au soi (*i.e.* la culpabilité, le malaise et le mépris de soi). D'autre part, ils s'attendaient à ce que la perception d'un écart à la norme sociale antidiscriminatoire conduise les gens à ressentir des émotions associées aux sanctions sociales (*i.e.* la peur et la menace). Les résultats sont conformes à leurs hypothèses. D'une part, plus l'écart à la norme personnelle antidiscriminatoire était élevé, plus les participants ressentaient des émotions liées au soi négatif (*e.g.* culpabilité, embarras, déception, honte, autocritique). D'autre part, plus l'écart à la norme sociale antidiscriminatoire était élevé, plus les participants ressentaient un niveau élevé de menace de sanctions sociales (*e.g.* menacé, craintif, tendu, effrayé). Par ailleurs, l'écart à la norme sociale suscitait également des émotions négatives liées au soi, de manière semblable à celles suscitées par la déviance à la norme personnelle. Muños-Rojas et al. (2000) ont quant à eux montré les conséquences comportementales de la déviance à la norme sociale antidiscriminatoire. En utilisant le paradigme des groupe minimaux (cf. la manipulation expérimentale de Jetten et al., 1996), ils ont montré que cette déviance à la norme sociale réduisait le biais de favoritisme pro-endogroupe.

La seconde catégorie de recherches (Biga, 2004; Son Hing et al., 2002) se situe dans le cadre d'un autre champ paradigmatique et théorique que nous connaissons bien :

l'hypocrisie induite. Son Hing et al. (2002) ont émis l'hypothèse que la procédure d'hypocrisie induite serait efficace pour réduire les comportements discriminatoires, mais uniquement chez les personnes ayant un niveau élevé de préjugés indirects (subtils) et un niveau faible de préjugés directs (manifestes), *i.e.* les « racistes aversifs » (Dovidio & Gaertner, 2004). La phase de saillance normative a été réalisée par tous les participants en leur demandant de rédiger un essai persuasif expliquant pourquoi ils pensaient qu'il est important de traiter équitablement les étudiants asiatiques. Ensuite, seuls les participants de la condition hypocrisie réalisaient la phase de saillance des transgressions consistant à se rappeler et décrire deux situations passées dans lesquelles ils avaient réagi plus négativement envers une personne asiatique qu'ils ne l'auraient dû. Les variables dépendantes étaient ensuite mesurées, à savoir une échelle d'émotions (Monteith et al., 1993) et une mesure de comportements discriminatoires envers les personnes asiatiques. Prétendant une demande de la fédération des étudiants de l'université, les participants étaient invités à donner leur avis concernant la manière de répartir des restrictions de budgets envers dix groupes d'étudiants, dont l'association des étudiants asiatiques. Plus le pourcentage de restrictions à l'association des étudiants asiatiques était élevé, plus les participants discriminaient. Les résultats montrent que l'hypocrisie induite (*vs* contrôle) a conduit les « racistes aversifs » à ressentir davantage d'émotions négatives dirigées vers le soi (*i.e.* culpabilité) et également à moins discriminer les personnes asiatiques dans la tâche de restrictions de budget. Les résultats ne montrent pas d'effet d'hypocrisie pour les participants « sans préjugés », bien qu'une explication raisonnable à cette absence d'effet puisse se trouver dans le fait qu'ils n'aient rappelé qu'un faible nombre de transgressions (cf. le rôle du nombre des transgressions rappelées, *e.g.* Sénémeaud et al., 2014) et des transgressions relativement anciennes. Biga (2004) a reproduit ces résultats dans le cadre des discriminations à l'embauche liées à l'origine ethnique, en montrant toutefois qu'aussi bien les participants « racistes aversifs » que les participants « sans préjugés » sont sensibles à la procédure d'hypocrisie.

4. Conclusion du chapitre

Dans ce chapitre, nous avons vu que de nombreuses méthodes de prévention ont été proposées pour lutter contre les comportements discriminatoires (cf. Section 1). Celles basées sur l'existence de normes antidiscriminatoires s'avèrent être particulièrement efficaces car elles sont des sources de motivations à ne pas discriminer (cf. Section 2). Une première manière de prévenir les discriminations consiste tout simplement à rendre saillantes les normes antidiscriminatoires sociales et personnelles à l'esprit des gens. Dans ce cadre, plus fortes sont les croyances normatives activées, plus fortes sont leurs effets sur la réduction des discriminations. La seconde manière d'utiliser ces normes antidiscriminatoires consiste à faire prendre conscience aux gens qu'ils s'en écartent lorsqu'ils réalisent ou anticipent de réaliser des comportements discriminatoires (cf. Section 3). Dans le cadre du modèle de l'autorégulation des préjugés (Monteith et al., 2016), les recherches ont déjà modélisé et montré que la déviance à la norme personnelle menace le soi et facilite le contrôle des comportements futurs envers les groupes stigmatisés. En revanche, aucune modélisation n'est à ce jour proposée dans le champ de la discrimination pour expliquer l'effet de la déviance aux normes sociales antidiscriminatoires. Les travaux semblent toutefois montrer que cet effet serait causé par une menace/crainte de désapprobation sociale. L'objectif de notre travail de thèse sera donc d'approfondir l'effet de la déviance à la norme sociale antidiscriminatoire dans le cadre particulier du paradigme de l'hypocrisie induite.

CHAPITRE 5 – PROBLEMATIQUE

Démontrer l'implication des normes sociales dans l'inconsistance sous-jacente à l'effet d'hypocrisie

Aujourd'hui, trois explications de l'effet d'hypocrisie induite sont proposées (Chapitre 3). La première est celle d'Aronson (1968, 1999) selon lequel l'effet d'hypocrisie s'explique par la menace d'une dimension spécifique du soi (*i.e.* honnêteté). Cette menace est causée par l'inconsistance entre les normes personnelles des gens (*i.e.* leurs propres attentes liées au soi en termes de consistance, compétence, et moralité) et leurs comportements passés transgressifs. La deuxième est celle défendue par Stone & Fernandez (2008) qui propose d'expliquer l'effet d'hypocrisie à partir du SSM (Stone & Cooper, 2001). Selon eux, l'inconsistance cognitive sous-jacente à l'effet d'hypocrisie est dépendante des cognitions qui sont rendues saillantes lors de la première phase de saillance normative du paradigme. Si les normes personnelles sont rendues saillantes, alors l'effet d'hypocrisie s'explique par l'inconsistance entre une norme personnelle et les comportements passés transgressifs qui menace le soi des gens. Si en revanche les normes sociales (*i.e.* les attentes des autres sur soi-même) sont rendues saillantes, l'effet d'hypocrisie s'explique alors par l'inconsistance entre une norme sociale et les comportements passés transgressifs. Le soi n'est ni impliqué dans l'inconsistance ni menacé. Enfin, la troisième explication de l'hypocrisie induite est celle de l'approche de l'écart perçu à la norme sociale (Liégeois et al., 2017; Priolo & Liégeois, 2008). Elle propose d'expliquer l'effet d'hypocrisie uniquement par la perception d'une inconsistance entre une norme sociale et les comportements passés transgressifs, le soi n'étant pas impliqué dans l'inconsistance. Elle ne réfute toutefois pas l'idée que le soi puisse être menacé par cette inconsistance, et l'envisage alors comme une conséquence de l'inconsistance plutôt qu'un élément décisif dans l'obtention de l'effet d'hypocrisie.

Ces trois explications du paradigme de l'hypocrisie présentent à la fois des similitudes et des différences. D'une part, elles convergent vers l'idée que les comportements passés transgressifs sont impliqués dans l'inconsistance sous-jacente à l'effet d'hypocrisie. Ils seraient rendus saillants dans l'esprit des gens lors de la seconde phase du paradigme, dite de saillance des transgressions. Les trois théories explicatives de l'hypocrisie induite permettent donc de comprendre l'ensemble des résultats obtenus montrant le rôle modérateur de cette phase (Chapitre 2 - Section 3.2). En revanche, elles divergent quant à la phase de saillance normative et plus particulièrement sur l'implication des normes sociales dans l'inconsistance. Pour la première théorie (Aronson, 1999), les normes sociales n'auraient aucun rôle. Pour la deuxième (Stone & Fernandez, 2008), les normes sociales auraient un rôle en fonction de l'opérationnalisation de la phase de saillance normative. Pour la troisième (Liégeois et al., 2017), les normes sociales auraient un rôle systématique sur l'effet d'hypocrisie. Dans le chapitre 2, nous avons vu que les normes sociales sont toujours plus ou moins présentes dans le paradigme de l'hypocrisie. Les comportements ciblés par le paradigme font tous l'objet d'une norme sociale injonctive (cf. Chapitre 2 - Section 2) et sont justement ceux que les gens « défendent » lors de la première phase de saillance normative du paradigme (cf. Chapitre 2 - Section 3). Cette dernière permettrait alors d'activer la norme sociale associée au comportement. Ainsi, l'opérationnalisation de la première phase du paradigme et les résultats obtenus semblent souligner l'implication des normes sociales dans l'inconsistance cognitive sous-jacente à l'effet d'hypocrisie. Cependant, deux éléments, l'un empirique et l'autre théorique, limitent la portée de ce constat. Le premier réside dans le manque de données empiriques montrant le rôle des normes sociales, et plus particulièrement de l'écart perçu à la norme sociale sur l'effet d'hypocrisie. Le second réside dans le manque de précision concernant les processus psychologiques faisant suite à l'induction d'hypocrisie. Lever ces deux limites constitue les deux principaux objectifs de ce travail de thèse.

1. Montrer le rôle des normes sociales sur l'effet d'hypocrisie

Si nous savons objectivement peu de choses sur le rôle des normes sociales dans le processus d'éveil et de réduction de la dissonance en général (cf. Chapitre 1), force est de constater qu'il en est de même lorsqu'il s'agit spécifiquement du paradigme de l'hypocrisie induite. Les recherches ayant été longtemps guidées dans ce paradigme par la théorie de la consistance du soi (Aronson, 1999), peu d'intérêt a été porté à la phase de saillance normative et encore moins aux normes sociales (cf. Chapitre 2 – Section 3). Nous savons toutefois que i) rendre saillante une norme descriptive (*i.e.* ce que tout le monde fait) à la fin de la procédure d'hypocrisie réduit voire annule l'effet d'hypocrisie (McKimmie et al., 2003) et ii) il n'est pas nécessaire de rendre les gens à proprement parler « hypocrites » pour obtenir un effet d'hypocrisie - le simple fait de rendre saillant à leur esprit une norme (injonctive ou descriptive) serait suffisant pour reproduire l'effet (Priolo et al., 2016; Priolo & Liégeois, 2008, étude 2). Cependant, aucune des études citées ne permettent de tester directement l'effet de la saillance des normes sociales ou, pour être plus précis, l'effet de l'écart aux normes sociales dans le paradigme de l'hypocrisie. C'est pourquoi, le premier objectif de ce travail de thèse est de montrer le rôle modérateur des normes sociales sur les changements comportementaux consécutifs à la situation d'hypocrisie. Plus spécifiquement, il s'agit de défendre l'hypothèse selon laquelle plus une norme est saillante, plus l'effet devrait être important.

En effet, nous savons que l'état de dissonance cognitive résulte de la perception d'une inconsistance entre deux cognitions (Gawronski, 2012). Si les normes sociales sont impliquées, au moins en partie, dans l'inconsistance sous-jacente à l'effet d'hypocrisie, alors cette inconsistance se manifesterait chez les gens par la *perception d'un écart à la norme sociale* (*i.e.* perception que leurs comportements transgressent la norme sociale). L'étude des facteurs modérateurs de l'effet d'hypocrisie nous a appris que l'écart entre la norme sociale et les comportements transgressifs est modéré par les caractéristiques des transgressions rappelées (cf. Chapitre 2 - Section 3). Plus fort est le rappel des

transgressions, plus élevé est l'effet d'hypocrisie. Or, la recherche sur l'influence normative montre que plus fortes sont les croyances normatives sociales (*i.e.* perception des normes sociales) envers un comportement, plus fortes sont leur influence sur les intentions comportementales et les comportements (*e.g.* Ajzen, 2020; Chung & Rimal, 2016). Par conséquent, si les normes sociales sont impliquées dans l'inconsistance sous-jacente à l'effet d'hypocrisie, alors leur renforcement devrait également augmenter la *perception d'écart à la norme sociale* quand une personne se remémore ses transgressions. De ce fait, l'effet d'hypocrisie lui-même, devrait être renforcé par la force des normes sociales dans la phase de saillance normative. Ainsi, **nous défendons l'hypothèse générale selon laquelle plus fortes sont les croyances des gens relatives aux normes sociales lors de la phase de saillance normative, plus ils percevront que leurs comportements transgressifs s'écartent de ces croyances et plus ils s'engageront dans le sens de la norme sociale pour réduire cet écart.**

2. Expliquer le rôle des normes sociales sur l'effet d'hypocrisie

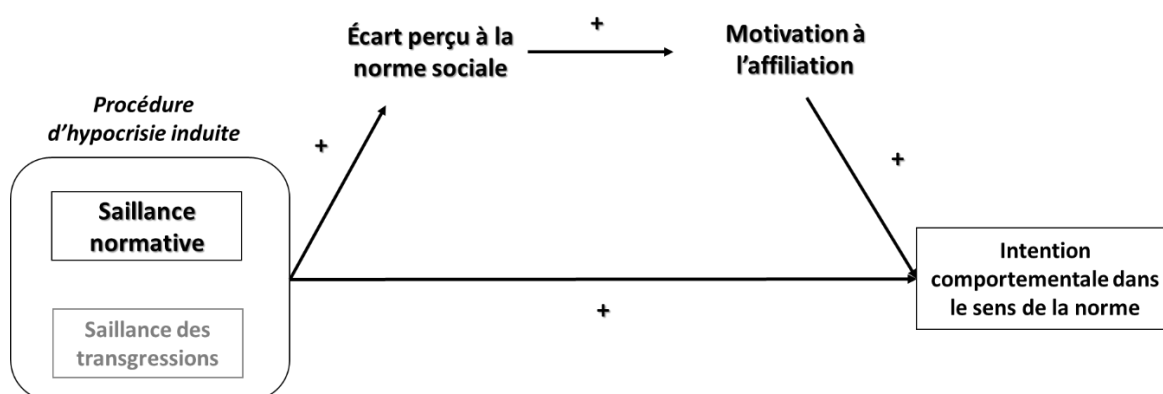
Le second objectif de la thèse porte sur les processus psychologiques en jeu, puisque l'approche de l'écart à la norme sociale (Liégeois et al., 2017) ne nous permet pas de comprendre pourquoi et comment l'inconsistance entre une norme sociale et un comportement est susceptible de générer du changement comportemental.

Notre raisonnement part des travaux de recherche sur l'influence normative (cf. Chapitre 1 - Section 2). Si les gens suivent les normes dans le but d'agir de manière adaptée dans un contexte donné (*i.e.* fonction adaptative des normes), l'évaluation de ce caractère adaptatif est dépendant des normes saillantes dans le contexte et plus particulièrement des motivations qui les gouvernent. La motivation sous-jacente à l'influence des normes personnelles sur les comportements est le maintien d'un concept de soi positif (Thøgersen, 2006). Nous comprenons alors pourquoi dans le cadre de la dissonance, les modèles du soi (Aronson, 1968; Stone & Cooper, 2001) supposent qu'une inconsistance entre un comportement et une norme personnelle menace le soi. Cette menace motive les gens à le

restaurer en agissant dans le sens de leurs normes personnelles. En revanche, les motivations sous-jacentes à l'influence des normes sociales sur les comportements sont autres. Si l'influence des normes descriptives est guidée par une motivation à l'exactitude (*i.e.* agir de façon pertinente, correcte et exacte, Deci & Ryan, 2000), celle des normes injonctives est guidée par une motivation à l'affiliation (*i.e.* créer et maintenir des relations sociales, Baumeister & Leary, 1995; Cialdini & Goldstein, 2004). Or, les normes sociales injonctives sont celles activées lors de la phase de saillance normative (cf. Chapitre 2 - Section 3). Cet élément nous conduit à formuler notre hypothèse générale selon laquelle **l'écart perçu entre une norme sociale et un comportement transgressif motiverait les gens à agir dans le sens de la norme dans le but de maintenir leur affiliation.**

En résumé, notre ambition n'est pas ici de départager les explications concurrentes de l'hypocrisie induite. Notre conviction profonde est que ces trois théories, pour prendre une métaphore statistique, expliquent chacune une partie de la variance totale de l'effet d'hypocrisie. Toutefois, si les normes sociales ne sont pas le seul concept évoqué dans le paradigme de l'hypocrisie induite, nous pensons qu'elles doivent être prises en compte pour comprendre les effets de ce paradigme. C'est pourquoi, l'ambition poursuivie dans ce travail de thèse est de démontrer l'implication des normes sociales dans l'inconsistance cognitive sous-jacente à l'effet d'hypocrisie. Plus précisément, il s'agit de montrer puis *d'expliquer* le rôle modérateur des normes sociales sur les changements comportementaux (cf. Figure 3). Nous répondrons à cet objectif de thèse en appliquant le paradigme au champ de la discrimination.

Figure 3. Rôle modérateur du degré de saillance des normes sociales sur l'effet d'hypocrisie médiatisé par l'écart perçu à la norme sociale et la motivation à l'affiliation



3. Appliquer à une situation appropriée : la prévention des discriminations

Ces deux hypothèses fondamentales de la thèse seront testées dans le champ de la prévention des discriminations pour trois principales raisons. Premièrement, il existe dans ce domaine une forte norme sociale rendant inacceptable les comportements discriminatoires (Kite & Whitley, 2016 ; cf. Chapitre 4 - Section 1) et qui possède un très fort pouvoir prédictif des comportements (McDonald & Crandall, 2015; Sechrist & Stangor, 2005; cf. Chapitre 4 - Section 2). Deuxièmement, la prise de conscience de comportements déviant cette norme antidiscriminatoire entraîne chez les gens la réduction de leurs comportements discriminatoires en raison de la crainte de la désapprobation sociale (Plant & Devine, 1998; cf. Section 3). Troisièmement, les gens contrôlent l'expression publique de leurs préjugés et de leurs comportements discriminatoires (*e.g.* Crandall et al., 2002), compliquant de ce fait l'auto-report de ces derniers comme lors de la phase de saillance des transgressions de l'hypocrisie induite (Son Hing et al., 2002). Le champ de la discrimination se prêtant peu aux variations dans la phase de saillance des transgressions, il amène à se focaliser sur le rôle de la phase de saillance normative. Si nous arrivons à montrer que celle-ci peut être renforcée en augmentant l'écart entre la norme sociale et les transgressions,

cette procédure pourra alors être utilisée pour prévenir plus efficacement les comportements discriminatoires.

4. Un programme expérimental de thèse en quatre étapes

Dans le but de tester les deux hypothèses fondamentales de la thèse, nous avons mis en place un programme expérimental en quatre étapes.

La première étape de notre programme sera de **montrer le rôle modérateur de la phase de saillance normative sur l'ampleur de l'effet d'hypocrisie**. Si la phase de saillance normative a pour fonction de rendre saillante la norme sociale associée au comportement, alors sa façon de l'opérationnaliser devrait avoir un impact sur l'ampleur de l'effet d'hypocrisie. Cette phase a, en effet, fait l'objet de multiples opérationnalisations par les chercheurs (cf. Chapitre 2 - Section 3). C'est pourquoi, nous allons analyser dans le cadre d'une *méta-analyse* l'effet de ces différentes opérationnalisations de la phase de saillance normative sous le prisme de la saillance de la norme sociale.

La deuxième étape de notre programme expérimental consistera alors à **montrer** - directement cette fois-ci - **le rôle modérateur des normes sociales sur l'effet d'hypocrisie**. Dans ce but, nous allons tout d'abord renforcer les croyances des personnes relatives aux normes sociales envers le comportement cible afin d'apprécier son influence sur leur intention d'agir dans le sens de la norme (expérience 1). Puis, nous allons répliquer cet effet du renforcement de la norme sociale tout en testant également l'effet de son affaiblissement (expérience 2). Nous vérifierons ensuite que nos manipulations expérimentales des normes sociales (*i.e.* renforcement et affaiblissement) ont été efficaces pour modifier les croyances relatives aux normes sociales sans avoir dans le même temps affecté celles liées aux normes personnelles (expérience 3). Nous clôturerons enfin la deuxième étape de ce programme en testant l'effet combiné des deux types de normes sociales - descriptives et injonctives - sur de l'effet d'hypocrisie (expérience 4).

Après avoir testé le rôle modérateur des normes sociales sur l'effet d'hypocrisie, la troisième étape de notre programme expérimental consistera à **montrer que l'effet de la procédure d'hypocrisie sur le changement comportemental est médiatisé par la perception d'un écart à la norme sociale**. A cette fin, dans une première expérience (expérience 5) nous mesurerons l'écart perçu à la norme sociale à la suite de la procédure d'hypocrisie, puis dans une seconde expérience hors champ de l'hypocrisie induite (expérience 6), nous manipulerons la perception d'écart à la norme sociale pour en observer l'effet sur l'engagement dans un comportement prosocial.

Enfin, la dernière et quatrième étape de notre programme expérimental consistera à montrer que **l'hypocrisie induite provoque un changement comportemental dans le sens de la norme sociale car elle motive les gens à maintenir leur besoin d'affiliation**. Dans ce but, nous allons tester si la procédure d'hypocrisie influence la motivation à l'affiliation au groupe (expérience 7). Puis, nous testerons, hors champ de l'hypocrisie, si la manipulation de cette motivation à l'affiliation affecte l'engagement dans un comportement prosocial (expérience 8). Enfin, nous testerons si la satisfaction de cette motivation à l'affiliation en aval de la procédure d'hypocrisie annule le changement comportemental dans le sens de la norme sociale (expérience 9).

Seconde Partie : Contribution Empirique

CHAPITRE 6

Investigation du rôle de la saillance normative sur l'effet d'hypocrisie : une approche par méta-analyse

1. Introduction et objectifs de la méta-analyse

Alors que l'importance de considérer et d'étudier le rôle de la phase de saillance normative sur l'effet d'hypocrisie paraît sans équivoque après l'étude approfondie de la littérature, la récente méta-analyse réalisée par Priolo et al. (2019) ne va pas de prime abord dans ce sens. Ils ont observé que la plus-value de la procédure complète d'hypocrisie (phase de saillance normative + phase de saillance des transgressions) sur l'augmentation de l'intention comportementale par rapport à la réalisation seule de la phase de saillance des transgressions n'est pas statistiquement significative ($r = .18$, 95% CI [-0.04, 0.35]). En d'autres termes, associer la phase de saillance normative à celle de saillance des transgressions ne serait pas indispensable. Un tel résultat, loin de remettre en question tout l'intérêt de la phase de saillance normative dans le paradigme, montre plutôt le manque d'intérêt porté par les chercheurs à cette phase. En effet, nous pensons que les conditions d'opérationnalisation de cette phase de saillance normative, très hétérogènes, n'ont pas toujours été optimales. De plus, la normativité du comportement cible peut avoir été rendu saillant au-delà de cette phase de saillance normative - dans le contexte des études -, expliquant alors pourquoi l'effet de la phase de saillance des transgressions seule peut conduire à un effet comportemental « similaire » à celui de l'hypocrisie induite. Revenons rapidement sur ces deux points pour illustrer nos propos.

1.1. La diversité des opérationnalisations de la phase de saillance normative comme modérateur de l'effet d'hypocrisie

Depuis Stone & Fernandez (2008) qui se sont basés sur le modèle des standards du soi (Stone & Cooper, 2001) pour expliquer l'effet d'hypocrisie, la phase de saillance normative

a connu un regain d'intérêt théorique et pratique (cf. Chapitre 3 - Section 2). La fonction de cette phase de saillance normative serait de rendre saillante à l'esprit des gens la norme sociale associée au comportement cible (Liégeois et al., 2017; cf. Chapitre 2 - Section 3), et servirait ensuite de point de comparaison pour évaluer les comportements transgressifs.

Or, cette phase a été opérationnalisée de diverses manières par les chercheurs (cf. Chapitre 2 - Section 3). Tout d'abord, la tâche demandée est très variable d'une étude à l'autre : plaidoyer en faveur d'un comportement donné (*e.g.* Aronson et al., 1991), signature d'une pétition ou d'un tract en faveur du comportement (Dickerson et al., 1992; Rubens et al., 2015), mesure de l'attitude envers le comportement (*e.g.* Desrichard & Monteil, 1994), ou encore simple lecture d'un texte ou d'une vidéo rendant saillant le caractère normatif du comportement (*e.g.* Priolo et al., 2016; Priolo & Liégeois, 2008, étude 2). A la tâche s'ajoute les consignes qui souvent, mais pas toujours (*e.g.* McKimmie et al., 2003), insistent sur le caractère normatif du comportement (*i.e.* *il est important de [réaliser tel comportement]*, *e.g.* Fointiat, Priolo, et al., 2013, étude 2), et mettent souvent en avant, mais pas toujours (*e.g.* Fointiat et al., 2008), les conséquences de la réalisation de la phase de saillance normative (*e.g.* construire des campagnes de sensibilisation, Fointiat et al., 2011; Fried, 1998, étude 2) et la publicité de cette phase (*e.g.* utilisation de captations vidéo, Aronson et al., 1991; travail réalisé nominatif, Hammons, 2010). Puisque ces facteurs d'engagement (*i.e.* caractère public et conséquences de l'acte) renforcent l'engagement des gens dans le comportement donné (Rubens, 2011), et que plus l'engagement dans un comportement est fort, plus les cognitions associées à ce comportement s'activent (cf. théorie de l'engagement, Kiesler, 1971), alors il est envisageable que ces facteurs d'engagement, tout autant que la tâche demandée, modère la saillance normative du comportement cible. Puisque selon l'hypothèse générale défendue dans cette thèse, l'effet d'hypocrisie est dépendant de l'écart perçu entre une norme sociale et un comportement la transgressant (cf. Chapitre 5), nous pensons que cette modération de la saillance de la norme se reflètera sur l'ampleur de l'effet d'hypocrisie. C'est pourquoi, notre premier objectif dans cette méta-analyse est de tester le rôle modérateur de la phase de saillance normative sur la taille de l'effet d'hypocrisie.

Nous avons donc distingué deux catégories de niveau de saillance normative selon qu'il soit « faible » ou « fort ». Dans la catégorie *forte saillance normative*, nous avons inclus les procédures i) qui activaient précisément les normes sociales associées au comportement (*e.g.* Priolo & Liégeois, 2008, étude 2), ou ii) qui généraient un fort engagement dans le comportement normatif, via la réalisation d'une tâche rendue publique et ayant des conséquences (*e.g.* Aronson et al., 1991). Dans la catégorie *faible saillance normative*, nous avons inclus les procédures qui n'activaient pas directement les normes sociales ou celles qui ne réalisaient pas l'ensemble de ces trois facteurs d'engagement (*i.e.* tâche, caractère public et conséquence de l'acte, *e.g.* Fointiat et al., 2008). Ainsi, des procédures activant faiblement le caractère normatif du comportement cible dans la phase de saillance normative pourrait apporter un premier éclairage sur l'absence de plus-value de l'effet d'hypocrisie par rapport à l'effet de la phase de saillance des transgressions seule. Un second éclairage pourrait également venir de l'activation du caractère normatif du comportement cible dans le cadre donné par les chercheurs à leur étude.

1.2. La normativité du contexte de l'étude comme modérateur de l'effet de la phase de saillance des transgressions seule

Au-delà d'être activé dans la phase de saillance normative du paradigme de l'hypocrisie, nous pensons que le caractère normatif du comportement cible est parfois activé par les chercheurs à travers la présentation du contexte de l'étude qu'ils fournissent aux participants. En effet, dans de nombreuses études les expérimentateurs se présentent aux participants comme étant des bénévoles d'une association de prévention (*e.g.* du gaspillage de l'eau, Dickerson et al., 1992; du non-respect des règles de conduites, Fointiat et al., 2008; du tabagisme, Priolo & Liégeois, 2008), informent dès le départ les participants que l'étude a pour but de développer des programmes de sensibilisation ou de prévention (*e.g.* Yousaf & Gobet, 2013) ou encore apportent des informations factuelles à tous les participants sur pourquoi il est important de réaliser le comportement donné (*e.g.* Thorman et al., 2020). Nous pensons que ces informations fournies aux participants, en amont et donc « en

dehors » de la procédure d'hypocrisie induite, peuvent conduire à l'activation de la norme sociale associée au comportement cible. Or, comme nous le défendons dans ce travail (cf. Chapitre 5), si les normes sociales ont un rôle dans la production de l'effet d'hypocrisie et que l'inconsistance norme sociale – comportement participe à cet effet, alors la présence (vs l'absence) de normativité dans le contexte de l'étude devrait influencer le changement comportemental lorsque seule la phase de saillance des transgressions a été réalisée. Le second objectif de notre méta-analyse est donc de montrer que l'effet de la phase de saillance des transgressions seule sur le changement comportemental est amplifié lorsqu'elle est réalisée dans un contexte de saillance normative (*i.e.* caractère normatif saillant dans le contexte de l'étude).

2. Méthode

2.1. Recherche de la littérature

Etant donné qu'une méta-analyse a été récemment conduite sur l'effet d'hypocrisie (Priolo et al., 2019), notre corpus a donc été repris de cette dernière. Toutefois, leur recherche s'étant arrêté à février 2017, nous avons complété ce corpus à partir d'une recherche allant jusqu'à juillet 2021. Les mêmes mots-clés ont été utilisés, à savoir « hypocrisy » (subject term) et « cognitive dissonance » (full text). Au final, nous avons identifié 104 références entre 1984 et 2021.

2.2. Critères d'inclusion et d'exclusion

La méta-analyse a pour but d'intégrer des études similaires ou comparables (Higgins et al., 2003). Comme l'objectif de notre méta-analyse est de i) déterminer le rôle modérateur de la phase de saillance normative sur l'effet d'hypocrisie via le niveau de saillance des normes sociales, et ii) déterminer le rôle modérateur de la saillance normative dans le contexte de l'étude sur l'effet de la phase de saillance des transgressions seule, nous avons établi des critères d'inclusion et d'exclusion stricts. Ces critères étaient assez similaires à ceux de la méta-analyse de Priolo et al. (2019).

Premièrement, nous n'avons inclus que les articles faisant référence au paradigme de l'hypocrisie induite. Nous avons exclu les études portant sur d'autres paradigmes, tels que la soumission induite, l'hypocrisie morale et l'hypocrisie vicariante, ainsi que les articles qui n'impliquaient pas de recherche empirique (*e.g.* revue de littérature, chapitre d'ouvrage). Deuxièmement, nous avons inclus les études se basant sur une procédure d'hypocrisie induite complète, c'est-à-dire incluant les deux phases de saillance normative et de saillance des transgressions. Nous avons exclu les études ne comportant pas de groupe contrôle (*e.g.* les études utilisant une condition de phase de saillance normative comme point de comparaison à la condition hypocrisie ; *e.g.* Fried & Aronson, 1995). Troisièmement, les études devaient inclure des informations statistiques adéquates pour calculer une taille d'effet. En cas de données statistiques manquantes, et de non-possibilité de les obtenir autrement, nous avons exclu les articles de la méta-analyse. Quatrièmement, bien que l'objectif principal de l'hypocrisie induite soit d'accompagner les gens au changement comportemental via l'augmentation de l'intention comportementale ou la réalisation du comportement, plusieurs études ont examiné la rationalisation cognitive (*e.g.* changement d'attitude ; Yousaf & Gobet, 2013, étude 3) comme mode de réduction possible de la dissonance suscitée par la procédure d'hypocrisie. Comme la taille de l'effet d'hypocrisie sur les changements cognitifs n'a pas fait l'objet de la méta-analyse de Priolo et al. (2019), nous avons également inclus les études testant ce mode de réduction.

Toutes les recherches et études exclues figurent dans l'[annexe F1](#). Ces critères nous ont conduits à rejeter 63 recherches, pour un corpus final de 37 études (cf. [annexe F2](#)).

2.3. Procédure de méta-analyse

Nous avons réalisé notre méta-analyse en suivant les recommandations formulées par Borenstein et al. (2009).

Tout d'abord, dans la mesure où les études de notre corpus ont rapporté les tailles d'effet de différentes manières, notamment par des tests *t* (Stone et al., 1994), des tests χ^2 (Fointiat, 2008a) et des tests *F* (Morrongiello & Mark, 2008), nous avons transformé toutes les tailles

d'effet rapportées en coefficient de corrélation r (Arthur et al., 2001). Nous avons ensuite transformé ces tailles d'effet de manière à ce que le coefficient de corrélation soit positif lorsque l'intention comportementale, le comportement, ou le changement cognitif était plus important dans la condition hypocrisie que dans la condition contrôle. Enfin, nous avons utilisé une transformation z de Fisher pour calculer les tailles d'effet. Dans le cas où les études ont utilisé plus d'une mesure pour un même construit (*e.g.* multiples mesures comportementales, Fointiat & Grosbras, 2007) rendant les tailles d'effet statistiquement dépendantes, nous avons suivi la recommandation de Lipsey & Wilson (2001) et réalisé la moyenne de ces tailles d'effet. Cette procédure a permis d'obtenir une seule taille d'effet moyenne pour chaque échantillon. Pour les études qui comprenaient des mesures longitudinales (Hammons, 2010; Pelt, 2017), nous avons calculé les tailles d'effet en utilisant uniquement les données recueillies immédiatement après l'induction expérimentale.

Deuxièmement, nous avons utilisé un modèle à effets aléatoires (pour les analyses sans le modérateur) et un modèle à effets mixtes (pour les analyses incluant le modérateur) afin de prendre en compte le large éventail d'études (*i.e.* pays, type de participant, type de comportement et procédure de mise en œuvre). Nous avons utilisé des graphiques en forêt (*forest plot*) pour présenter la taille d'effet de chaque étude, ainsi que les intervalles de confiance de chaque taille d'effet et la taille de l'échantillon de chaque étude. L'hétérogénéité statistique a été déterminée à l'aide du τ^2 et quantifiée à l'aide du I^2 , qui représente le pourcentage de la variation totale dans un ensemble d'études qui est réellement due à l'hétérogénéité (Higgins et al., 2003). Le package *Metafor* de R (Viechtbauer, 2010) a été utilisé pour effectuer ces analyses.

Troisièmement, nous avons utilisé des modèles de régression (Borenstein et al., 2009) pour tester les rôles modérateurs du caractère normatif associé au comportement cible dans la phase de saillance normative et du caractère normatif du contexte des études sur les tailles d'effet estimées.

2.4. Analyse de puissance a priori

La méta-analyse de Priolo et al. (2019) indique une taille de l'effet d'hypocrisie de $r = .35$ [0.22, 0.46] sur l'intention comportementale ($N = 1127$) et de $r = .31$ [0.15, 0.44] sur le comportement ($N = 681$). Dans notre analyse de puissance, nous nous attendions à inclure au moins 30 études, à ce que la taille moyenne des échantillons par étude soit d'au moins 40 (20 par condition) et à ce que l'hétérogénéité soit élevée. Sur la base de ces critères, nous avons effectué un calcul de puissance *a priori* avec le package *dmetar* de R (Harrer et al., 2019). Nous avons estimé que la puissance statistique de la méta-analyse était de 100% (cf. Figure à l'[annexe F3](#)).

3. Résultats

Des tableaux, disponibles à l'[annexe F4](#), résument les indices statistiques des analyses effectuées.

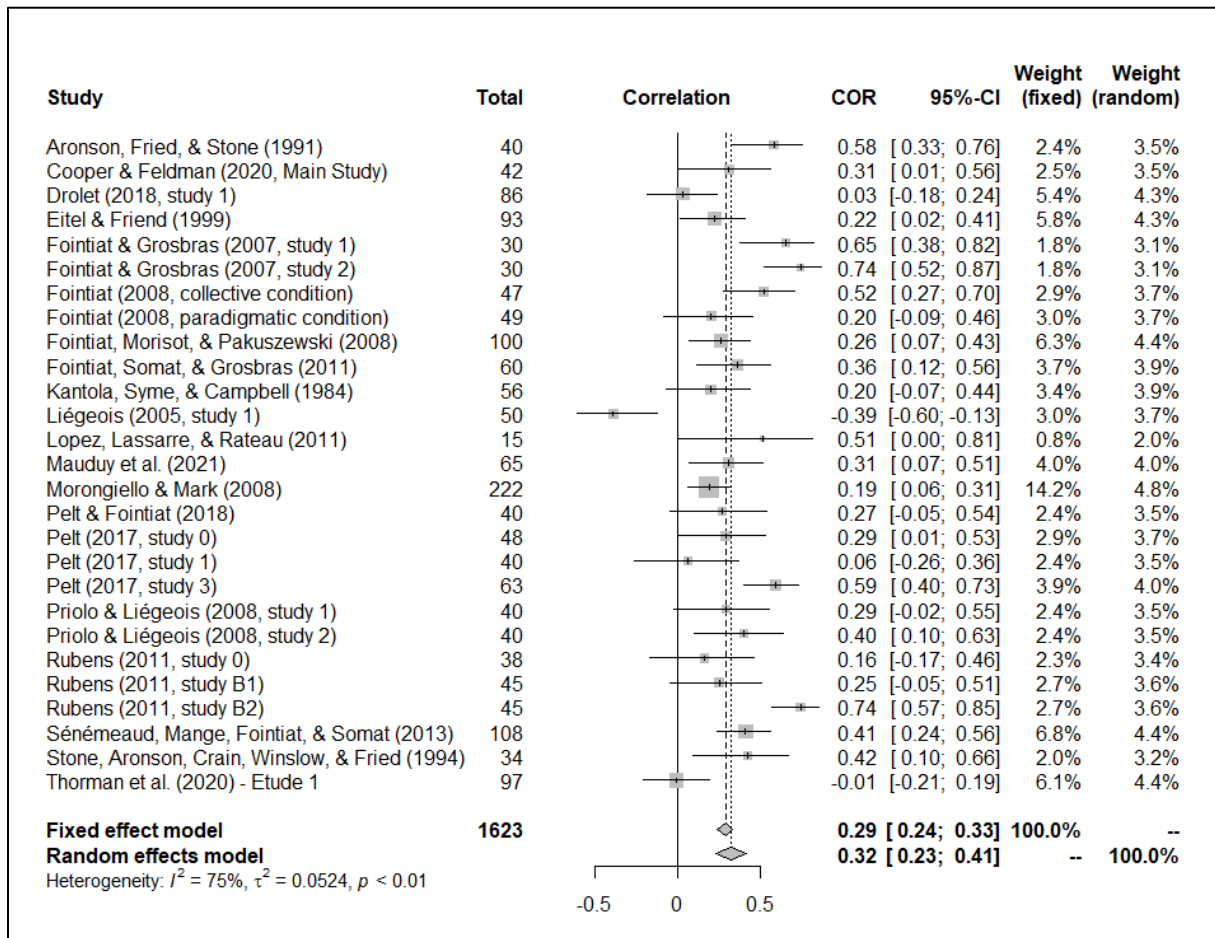
3.1. Rôle modérateur du degré de saillance normative dans la procédure complète d'hypocrisie

3.1.1. Effet d'hypocrisie (vs contrôle) sur l'intention comportementale

L'analyse s'est basée sur 27 études qui ont comparé une condition *hypocrisie* à une condition *contrôle*.

D'une part, les résultats indiquent un effet d'hypocrisie global de $r = .34$, dont l'intervalle de confiance varie entre un effet faible à modéré (95% CI [0.23, 0.41]). Les participants de la condition *hypocrisie* indiquent avoir une intention comportementale plus élevée que les participants de la condition *contrôle*. Les tailles d'effet ainsi que la précision avec laquelle chaque effet a été estimée sont visibles dans la figure 4. Les résultats indiquent une variabilité importante des tailles d'effet entre les études ($I^2 = 75\%$), supportant l'idée de tester la possible modulation des tailles d'effet par le degré de saillance normative.

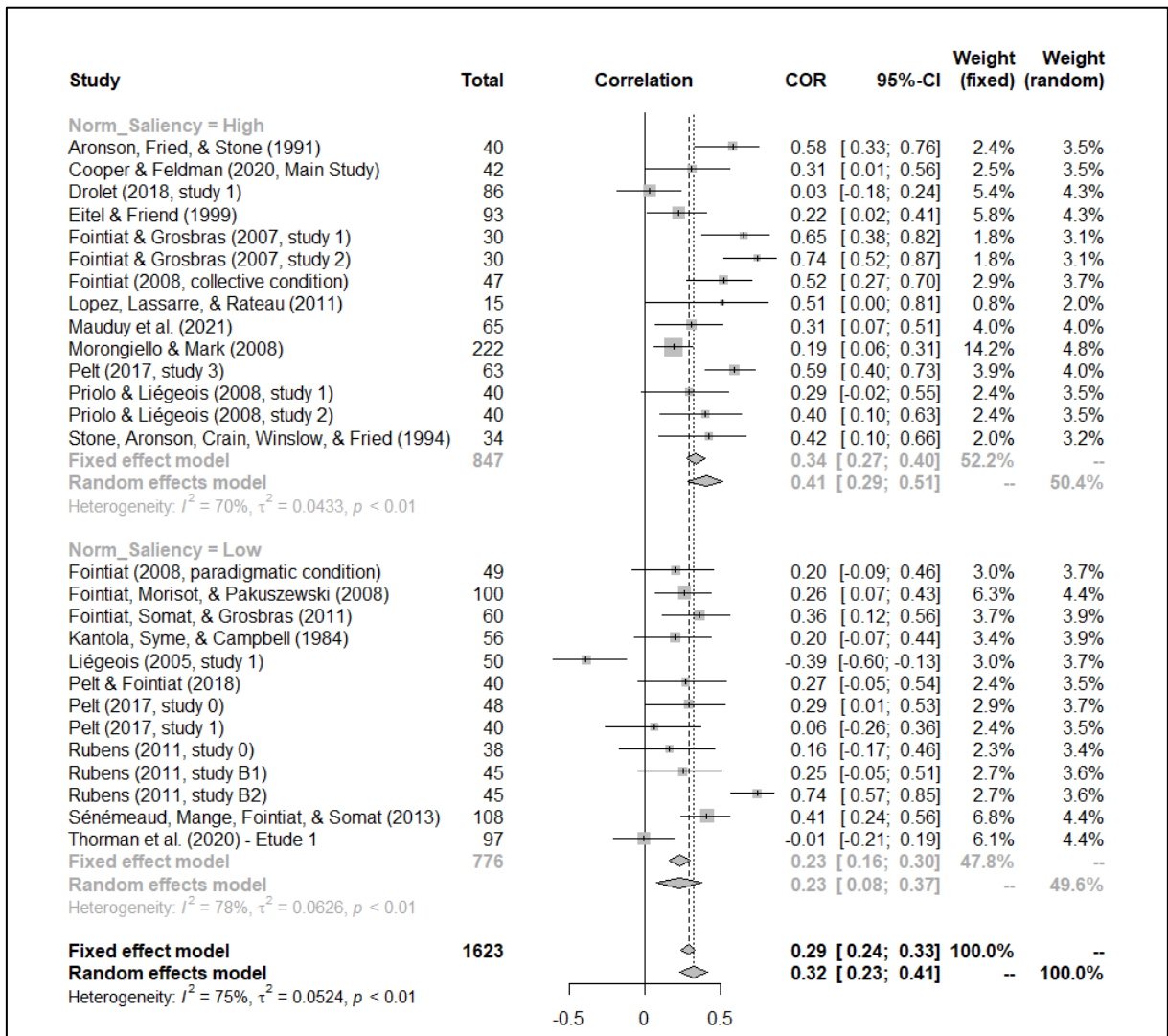
Figure 4. Graphique en forêt des tailles de l'effet d'hypocrisie vs contrôle sur l'intention comportementale



Note. Total : taille d'échantillon. COR : Coefficient de corrélation. CI : Intervalle de confiance.

D'autre part, les résultats montrent que l'effet d'hypocrisie global est modéré par le degré de saillance normative (cf. Figure 5), tel que l'effet d'hypocrisie sur l'intention comportementale est faible en condition de *faible saillance normative* ($r = .23$, 95% CI [0.08, 0.37]) et modéré en condition de *forte saillance normative* ($r = .41$, 95% CI [0.29, 0.51]).

Figure 5. Graphique en forêt des tailles de l'effet d'hypocrisie vs contrôle sur l'intention comportementale en fonction du modérateur « degré de saillance normative »



Note. Total : taille d'échantillon. COR : Coefficient de corrélation. CI : Intervalle de confiance.

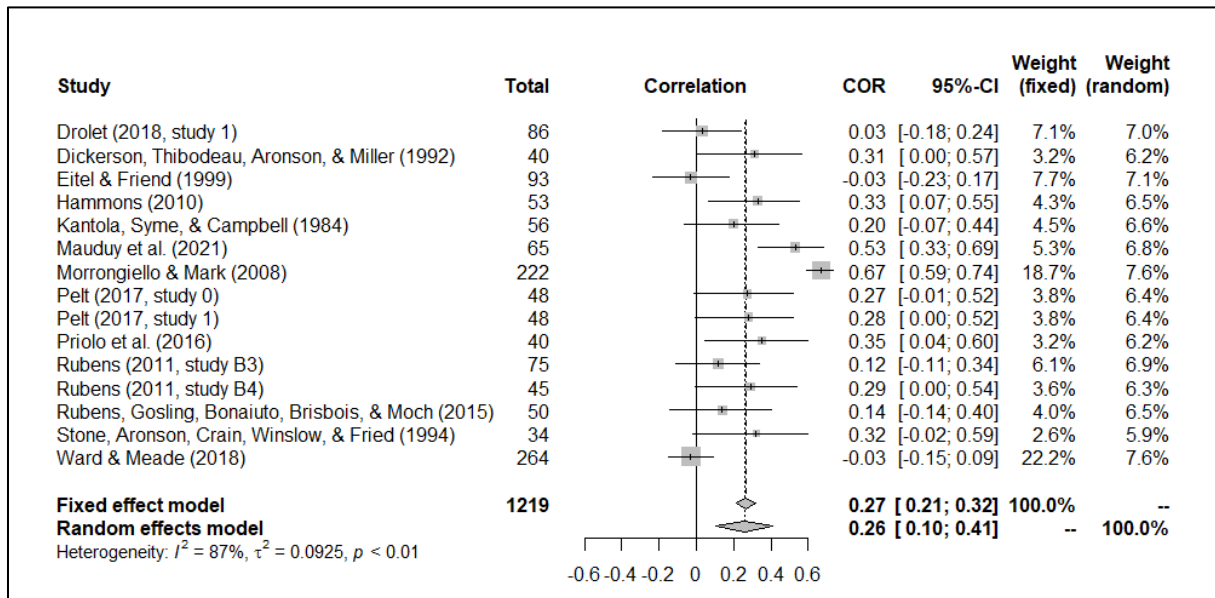
3.1.2. Effet d'hypocrisie (vs contrôle) sur le comportement effectif

L'analyse s'est basée sur 15 études qui ont comparé une condition *hypocrisie* à une condition *contrôle*.

D'une part, les résultats indiquent un effet d'hypocrisie global de $r = .27$, dont l'intervalle de confiance varie entre un effet faible à modéré (95% CI [0.10, 0.41] ; cf. Figure 6). Les participants de la condition *hypocrisie* sont plus susceptibles d'adopter le comportement

cible que les participants de la condition *contrôle*. Les résultats indiquent une variabilité importante des tailles d'effet entre les études ($I^2 = 87\%$).

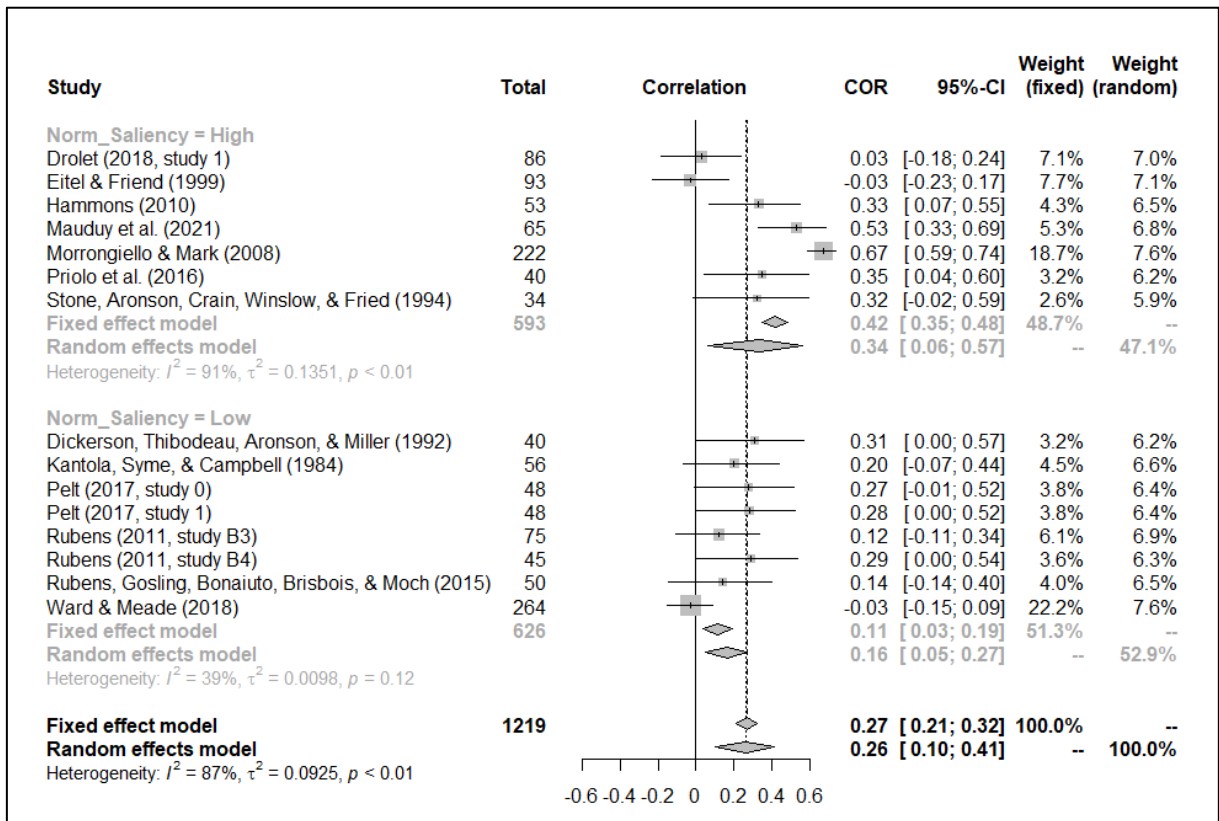
Figure 6. Graphique en forêt des tailles de l'effet d'hypocrisie vs contrôle sur le comportement



Note. Total : taille d'échantillon. COR : Coefficient de corrélation. CI : Intervalle de confiance.

D'autre part, les résultats montrent que l'effet d'hypocrisie global sur les comportements effectifs est modéré par le degré de saillance normative (cf. Figure 7), de telle manière que cet effet d'hypocrisie est faible en condition de *faible saillance normative* ($r = .16$, 95% CI [0.05 0.27]) et modéré en condition de *forte saillance normative* ($r = .35$, 95% CI [0.06, 0.57]).

Figure 7. Graphique en forêt des tailles de l'effet d'hypocrisie vs contrôle sur le comportement en fonction du modérateur « degré de saillance normative »

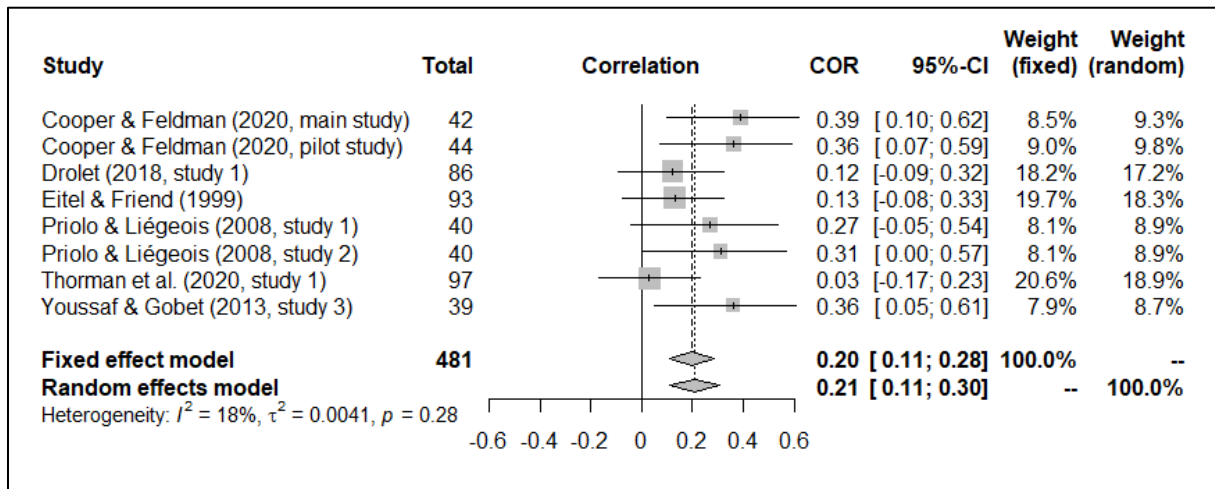


Note. Total : taille d'échantillon. COR : Coefficient de corrélation. CI : Intervalle de confiance.

3.1.3. Effet d'hypocrisie (vs contrôle) sur les changements cognitifs

L'analyse s'est basée sur huit études qui ont comparé une condition *hypocrisie* à une condition *contrôle*. D'une part, les résultats indiquent un effet d'hypocrisie global de $r = .21$, dont l'intervalle de confiance varie entre un effet faible à modéré (95% CI [0.11, 0.30] ; cf. Figure 8). Les participants de la condition *hypocrisie* sont plus susceptibles de rationaliser cognitivement que les participants de la condition *contrôle*. Les résultats n'indiquent pas de variabilité significative des tailles d'effet entre les études ($I^2 = 18\%$).

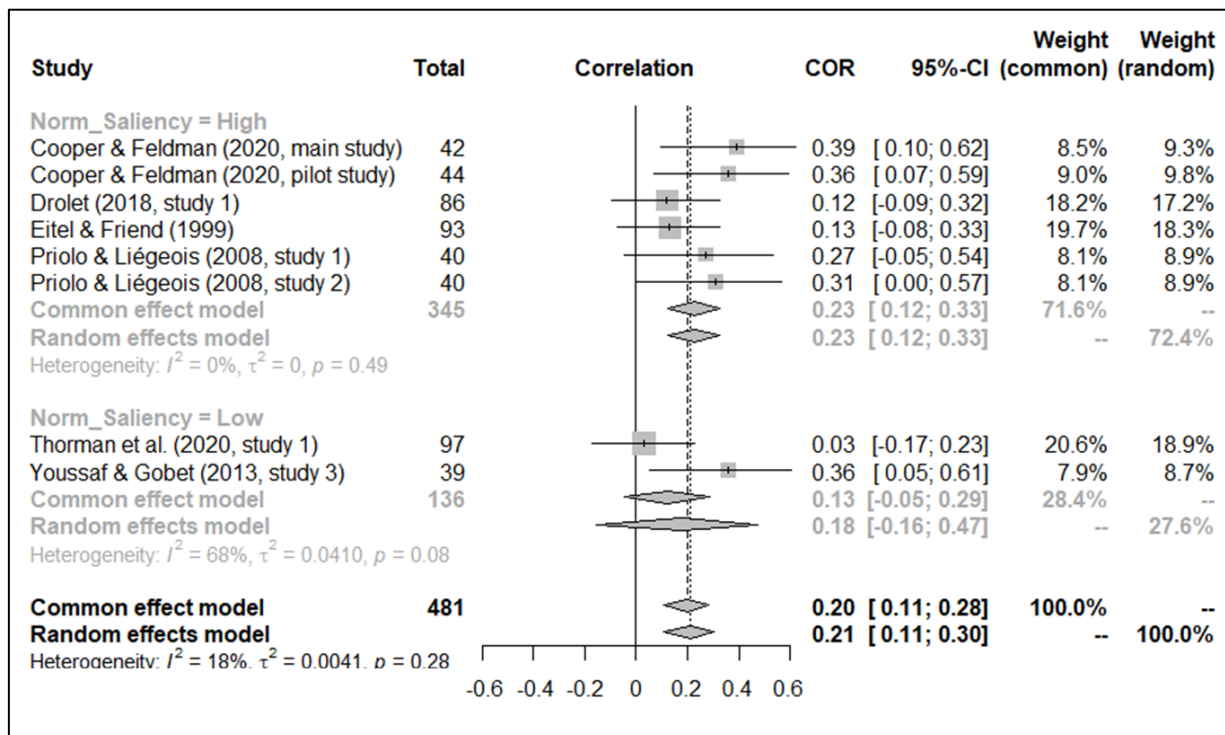
Figure 8. Graphique en forêt des tailles de l'effet d'hypocrisie vs contrôle sur le changement cognitif



Note. Total : taille d'échantillon. COR : Coefficient de corrélation. CI : Intervalle de confiance.

D'autre part, et de façon consistante avec l'indice I^2 , les résultats montrent que cet effet d'hypocrisie global sur les changements cognitifs n'est pas significativement modéré par le degré de saillance normative (cf. Figure 9). Toutefois, la taille de l'effet d'hypocrisie n'est pas statistiquement significative en condition de *faible saillance normative* ($r = .18$, 95% CI [-0.16, 0.30]), mais est significative en condition de *forte saillance normative* ($r = .23$, 95% CI [0.12, 0.33]). La présence de seulement deux études dans la condition de faible saillance normative peut expliquer cette absence d'effet significatif.

Figure 9. Graphique en forêt des tailles de l'effet d'hypocrisie vs contrôle sur le changement cognitif en fonction du modérateur « degré de saillance normative »



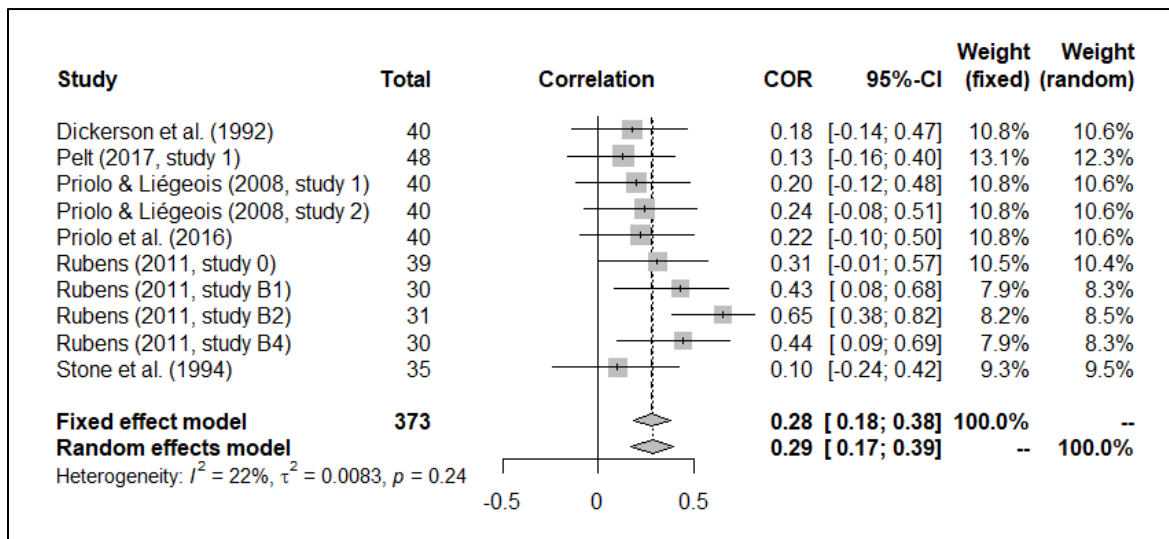
Note. Total : taille d'échantillon. COR : Coefficient de corrélation. CI : Intervalle de confiance.

3.2. Rôle modérateur de la normativité du contexte de l'étude sur l'effet de la phase de saillance des transgressions seule (vs contrôle)

L'analyse s'est basée sur 11 études qui ont comparé une condition *phase de saillance des transgressions seule* à une condition *contrôle* sur les mesures comportementales (intention comportementale + comportement effectif).

D'une part, les résultats indiquent un effet global de la phase de saillance des transgressions de $r = .29$, dont l'intervalle de confiance varie entre un effet faible à modéré (95% CI [0.17, 0.39] ; cf. Figure 10). Les participants de la condition *transgression seule* sont davantage susceptibles de s'engager dans le comportement cible (intention comportementale et comportement effectif) que les participants de la condition *contrôle*. Les résultats n'indiquent pas de variabilité des tailles d'effet entre les études ($I^2 = 22\%$).

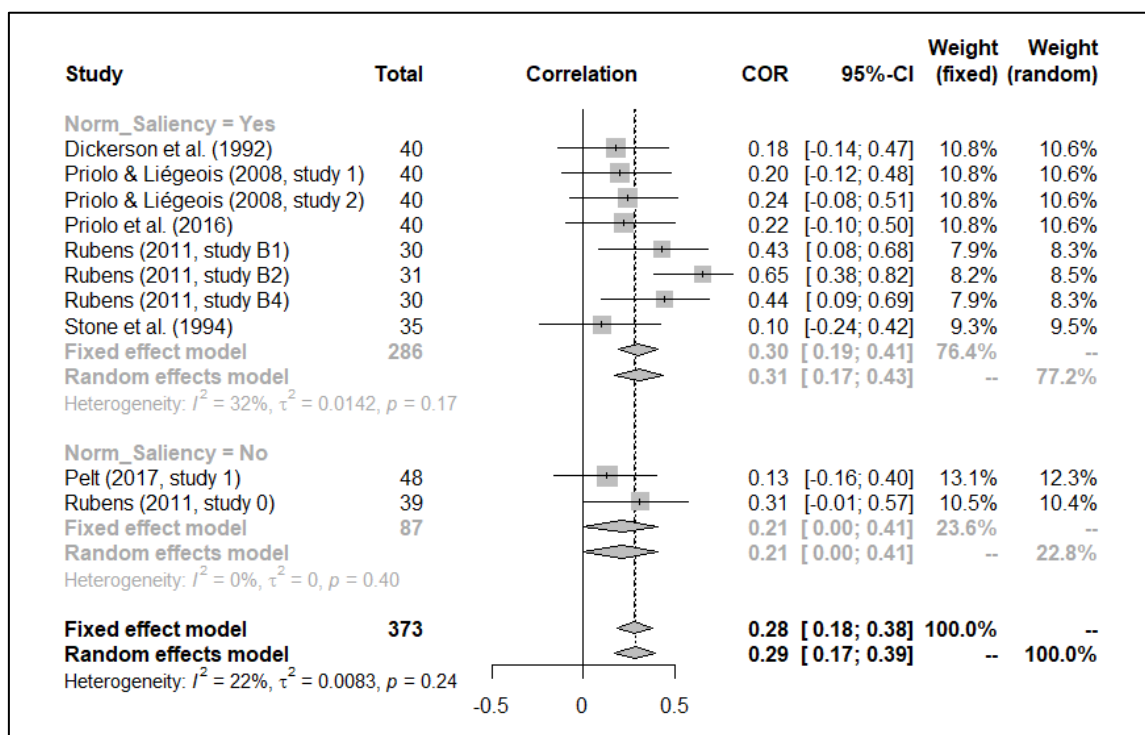
Figure 10. Graphique en forêt des tailles de l'effet de la phase de saillance des transgressions vs contrôle sur les mesures comportementales



Note. Total : taille d'échantillon. COR : Coefficient de corrélation. CI : Intervalle de confiance.

D'autre part, et consistant avec l'indice I^2 , les résultats n'indiquent pas de modulation significative de la normativité du contexte sur l'effet de la phase de *saillance des transgressions* sur les changements comportementaux. Toutefois, la taille d'effet de la phase de *saillance des transgressions seule* n'est pas statistiquement significative en l'absence du caractère normatif du comportement dans le contexte ($r = .21$, 95% CI [0.00, 0.41]), mais est significative et augmente de 10 points en cas de normativité ($r = .31$, 95% CI [0.17, 0.43], cf. Figure 11).

Figure 11. Graphique en forêt des tailles de l'effet de la phase de saillance des transgressions vs contrôle sur les mesures comportementales en fonction du modérateur « degré de saillance normative »



Note. Total : taille d'échantillon. COR : Coefficient de corrélation. CI : Intervalle de confiance.

4. Discussion

L'objectif général de cette méta-analyse de 37 études sur le paradigme de l'hypocrisie induite était d'apporter une preuve de l'importance du caractère normatif du comportement cible sur l'efficacité de la procédure d'hypocrisie.

Une première façon de le montrer était de s'intéresser au rôle modérateur de la phase de saillance normative sur l'ampleur de l'effet d'hypocrisie. Les résultats de la méta-analyse vont dans le sens de notre hypothèse. Ils montrent que lorsque l'opérationnalisation de la phase de saillance normative active fortement le caractère normatif du comportement, la procédure d'hypocrisie induite conduit les gens à davantage modifier leurs comportements effectifs et à augmenter leur intention de le faire (effet de taille modérée) par rapport à l'activation plus faible de cette normativité (effet de taille faible). Ces résultats vont

également dans le sens des quelques études ayant montré expérimentalement que le caractère public de la phase de saillance normative – que nous voyons comme un élément venant renforcer le poids de la norme sociale – renforce (Fointiat, 2008a) voire est nécessaire (Gamma et al., 2018; Stone et al., 1994) à l’obtention de l’effet d’hypocrisie. Ainsi, pour que l’hypocrisie induite soit la plus efficace, il semble nécessaire que la phase saillance normative soit opérationnalisée de manière à activer fortement la norme sociale associée au comportement i) en rendant directement saillante la norme sociale ou bien ii) en engageant fortement les gens dans le comportement normé socialement.

Une seconde manière de montrer l’importance du caractère normatif du comportement dans la procédure d’hypocrisie était de s’intéresser au contexte des études qui rendent parfois saillante la norme sociale. Nous avons vu dans la normativité du contexte des études une explication potentielle des résultats de la méta-analyse de Priolo et al. (2019) indiquant que la phase de saillance des transgressions seule serait tout aussi efficace que la procédure d’hypocrisie complète. Cependant, les résultats de la méta-analyse ne montrent pas de modération, bien qu’en l’absence de normativité la phase de transgressions seule n’ait pas d’effet significatif sur les comportements. Deux explications sont possibles à cette absence de modération significative. D’une part, le faible nombre d’études incluses (*i.e.* 11), dont seulement deux ont été catégorisées comme n’activant pas la norme sociale dans le contexte, a pu affaiblir notre puissance statistique. Réaliser cette méta-analyse en incluant davantage d’études serait une première solution, bien qu’une seconde - envisageable dans de plus courts délais - serait de tester expérimentalement cette hypothèse de normativité du contexte des études. D’autre part, si la normativité du contexte peut avoir participé à activer la norme sociale associée au comportement, selon Harvey & Enzle (1981) le simple rappel des comportements transgressifs peut également le faire. En effet, ces auteurs, sur la base de la théorie de la propagation de l’activation en mémoire sémantique (Collins & Loftus, 1975), avancent que l’activation d’une norme peut en activer une seconde, puisque les représentations en mémoire des croyances normatives sont plus ou moins reliées. En rappelant leurs transgressions d’un comportement, les gens pourraient alors prendre

conscience de la norme sociale qui proscrit les actes transgressifs, activant ensuite la norme sociale qui prescrit le comportement en question. L'effet qui nous intéressait ici, à savoir celui de l'activation de la norme sociale liée au comportement dans le contexte des études, peut ainsi avoir été affaibli par l'effet possible de l'activation de cette même norme sociale par le simple rappel des transgressions du comportement. Ces interrogations s'éloignant quelque peu des objectifs poursuivis dans ce travail de thèse, nous ne les développerons pas ici davantage mais invitons les chercheurs à tenter d'y apporter des réponses.

En conclusion, cette méta-analyse montre le rôle modérateur de la phase de saillance normative sur l'effet d'hypocrisie via la plus ou moins forte activation du caractère normatif du comportement. Elle rétablit ainsi l'équilibre entre le manque d'intérêt cuisant à la phase de saillance normative et les nombreuses recherches expérimentales montrant le rôle modérateur de la phase de saillance des transgressions (*e.g.* Fointiat et al., 2008; Fried, 1998; Stone & Fernandez, 2011 ; cf. Chapitre 2 - Section 3). Si nous avons pu approcher indirectement le rôle modérateur des normes sociales sur l'effet d'hypocrisie dans cette méta-analyse, nous allons nous atteler dans le prochain chapitre à tester directement ce rôle par la méthode expérimentale.

CHAPITRE 7

Rôle modérateur des normes sociales sur l'effet d'hypocrisie : une approche expérimentale

Pléthore de modèles théoriques visant à comprendre, expliquer et prédire le comportement considèrent le pouvoir des normes sociales¹¹ (*e.g.* théorie de l'activation de la norme, Schwartz, 1977; théorie du comportement interpersonnel, Triandis, 1977; le modèle du comportement dirigé vers un but, Perugini & Bagozzi, 2001; théorie de l'action raisonnée, Fishbein & Ajzen, 1975, puis du comportement planifié, Ajzen, 1991, 2020). L'élément le plus intéressant à retenir de ces modèles est que plus les croyances normatives sociales d'une personne sont élevées, plus il y a de probabilité que cette personne réalise le comportement en question (*i.e.* plus je perçois/pense que la majorité des gens se comporte de telle manière [norme descriptive] ou approuve tel comportement [norme injonctive], plus j'ai l'intention de réaliser ce comportement et plus je me comporte comme tel). Et puisque les « *perceptions des normes* » par les gens sont « *une réalité et un guide pour leur propre comportement, même lorsque ces perceptions sont erronées* » (Tankard & Paluck, 2016, p. 183), manipuler la perception de ces normes sociales - les croyances normatives sociales - est devenu une technique très efficace pour modifier les comportements des gens (Bicchieri & Mercier, 2014; John et al., 2014; Tankard & Paluck, 2016). Avant de conduire quatre expérimentations ayant pour but de tester le rôle modérateur des croyances relatives aux normes sociales sur l'effet d'hypocrisie, nous consacrons la première section de ce présent chapitre à identifier la manière dont nous allons manipuler ces croyances.

¹¹ Plus précisément, ces modèles considèrent les normes subjectives. Très proche du concept de normes injonctives, les normes subjectives se réfèrent aux croyances liées, non pas aux attentes des autres de façon globale sur nos propres comportements, mais aux attentes des gens qui sont importants pour nous (*e.g.* ami, famille, Ajzen, 2020).

1. Comment manipuler les croyances normatives sociales ?

En s'attaquant aux perceptions des normes sociales des gens, de nombreuses interventions ont été efficaces pour modifier ou renforcer les comportements dans divers domaines : environnement (*e.g.* économie d'eau, Pellerano et al., 2017 ; recyclage, Schultz, 1999 ; abandon de détritrus, Kallgren et al., 2000), relations interpersonnelles (*e.g.* harcèlement, Gidycz et al., 2011 ; discrimination, Falomir-Pichastor et al., 2007), comportements à risques liés à la santé (*e.g.* consommation d'alcool, Miller & Prentice, 2016; alimentation saine, Thorndike et al., 2016 ; utilisation des escaliers, Burger & Shelton, 2011 ; utilisation de crème solaire, Mahler et al., 2008). Pour ce faire, différentes approches ont vu le jour (cf. Miller & Prentice, 2016; Prentice, 2018 pour revues), comme celles du marketing social (« *Social Norm Marketing* », DeJong, 2010), du feedback normatif personnalisé (« *Personalized Normative Feedback* », Neighbors et al., 2004), ou encore du focus groupe (LaBrie et al., 2008). Bien que ces approches se distinguent les unes des autres, elles ont comme point commun le fait de tenter de modifier chez les gens la perception des normes sociales en leur communiquant des informations normatives. D'ailleurs, Yamin et al. (2019), dans leur revue systématique de plus de 90 études visant à conduire le changement de comportements à partir d'interventions basées sur les normes sociales, distinguent deux manières de communiquer aux gens ces informations normatives.

Une première manière consiste à exposer directement les gens aux comportements (*i.e.* norme descriptive) ou attitudes (*i.e.* norme injonctive) des membres de leur groupe d'appartenance via des discussions de groupe (Prince et al., 2015) ou des mises en scène (Paluck & Shepherd, 2012). Or, parce que cette première manière de manipuler la perception des normes sociales est difficile à mettre en œuvre, elle s'avère être très peu utilisée par les chercheurs et praticiens : 11-12% des études de la revue de Yamin et al. (2019). En revanche, la seconde manière, qui consiste à fournir aux gens des informations normatives synthétiques sur les membres de leur groupe d'appartenance (Tankard & Paluck, 2016) est davantage utilisée. Il s'agit en effet de la pratique la plus répandue puisque

les interventions basées sur la communication d'informations normatives liées à un groupe concernent plus de 89% des études de la revue de Yamin et al. (2019). De façon plus spécifique, il est fourni de simples informations normatives, telles que « *combien de personnes* » font ou approuvent le comportement, pour affecter la perception des normes et les comportements subséquents (Miller & Prentice, 2016; Tankard & Paluck, 2016). Dans la grande majorité des cas, ces informations sont représentées sous forme graphique et/ou statistique, comme dans les études de Lapinski et al. (2013), « *quatre étudiants sur cinq se lavent les mains chaque fois qu'ils utilisent les toilettes* » (p. 27), de Smith et al. (2012), « *82% de l'échantillon d'étudiants s'est engagé dans la conservation de l'énergie* » (p. 355), ou encore Kormos et al. (2015) qui renforcent la perception des normes auprès de certains de leurs participants (*i.e.* « *26% des personnes se rendant au travail dans votre université ont opté pour des modes de transport plus durables* ») et l'affaiblissent auprès d'autres (*i.e.* « *Seulement 4% des personnes [...]*, p. 485), à partir de résultats de prétendues études menées sur un échantillon représentatif du groupe auquel appartient les personnes (*e.g.* nationalité française, Gabarrot et al., 2009, étude 2 ; habitants du quartier, Nolan et al., 2008; étudiants à l'université, Smith et al., 2012).

Par conséquent, pour répondre à notre objectif de thèse et manipuler la perception des normes sociales dans le cadre de la procédure d'hypocrisie induite, nous allons fournir aux participants des informations normatives sur les comportements et attitudes des membres de leur groupe d'appartenance, à savoir les étudiants de l'université de Caen. Cette manière de manipuler la perception de la norme sociale, par rapport à celle consistant à observer directement les comportements des membres du groupe, apparaît en effet la plus adéquate à mobiliser lors de la procédure d'hypocrisie induite, facilement contrôlable et peu coûteuse. Elle serait également plus facilement mobilisable et transposable lors d'interventions en milieu écologique.

2. Expérience 1. Renforcer les normes sociales augmente l'effet d'hypocrisie

2.1. Présentation de l'expérience

L'objectif de notre première expérimentation est de tester, pour la première fois, le rôle modérateur des normes sociales sur l'effet d'hypocrisie. Plus concrètement, si les normes sociales participent à l'obtention de l'effet d'hypocrisie, alors l'ampleur de cet effet devrait être augmentée par le renforcement des normes sociales dans la procédure d'hypocrisie. Avant de réaliser la procédure d'hypocrisie standard, à savoir i) un plaidoyer normatif puis ii) le rappel des comportements passés transgressifs, certains participants ont d'abord pris connaissance des résultats d'une prétendue étude visant à renforcer leur perception de la norme sociale antidiscriminatoire.

2.2. Méthode

2.2.1. Participants

Nous avons sollicité 180 étudiants pour la participation à cette étude en laboratoire. Aucune compensation ne leur était attribuée pour leur participation¹². Etant donné que 20 participants n'ont pas renseigné de façon complète le protocole expérimental, l'échantillon final était constitué de 160 étudiants de l'Université de Caen ($M = 20.0$, $SD = 2.4$; 78.12% de femmes). Cette taille d'échantillon nous permet d'obtenir une puissance statistique *a priori* satisfaisante supérieure à 90% (cf. [annexe G1](#) pour des détails).

¹² Aucune compensation n'a été attribuée aux participants de l'ensemble de nos expérimentations. Nous ne le mentionnerons plus lors de la présentation des expériences suivantes pour ne pas alourdir la lecture du manuscrit.

2.2.2. Matériels

❖ Renforcement des normes sociales

Dans le but de renforcer les normes sociales, nous avons repris la procédure utilisée par Gabarrot et al. (2009) consistant à donner aux participants une information normative contre la discrimination. Pour ce faire, les participants ont été informés des résultats d'une prétendue étude menée auprès d'un échantillon représentatif d'étudiants de l'Université de Caen (cf. [annexe G2](#) pour illustration). Les résultats de cette prétendue étude sont présentés aux participants sous forme de graphiques. D'une part, un premier graphique informait les participants des convictions des étudiants de Caen concernant la discrimination des personnes françaises d'origine étrangère¹³ (PFOE). Les résultats indiquent que la majorité des étudiants de Caen considèrent comme illégitime les politiques sociales favorisant les personnes françaises d'origine française (PFOF) au détriment des PFOE en termes de logement et de prestations éducatives (82.25%). Ce premier graphique permettait d'activer la norme sociale injonctive (Cialdini et al., 1991) antidiscriminatoire chez les étudiants. D'autre part, un second graphique informait les participants du comportement des étudiants de Caen lors d'une tâche d'allocation de ressources. Les résultats indiquent que les étudiants de Caen optent en majorité pour une répartition égalitaire des aides en termes de logement et de prestations éducatives (89.26%) entre les PFOE et PFOF. Ce second graphique permettait d'activer la norme sociale descriptive (Cialdini et al., 1991) antidiscriminatoire chez les étudiants de Caen. Enfin, nous avons demandé aux participants de répondre à une question de compréhension de l'étude (*i.e.* résumer les principaux résultats) afin de nous assurer que les résultats de cette prétendue étude avaient bien été pris en compte par les participants (Smith & Louis, 2008).

¹³ Plus précisément, dans cette première expérience, le terme utilisé était « personnes françaises d'origine immigrée ». Nous utilisons tout de même le terme « étrangère » pour faciliter la lecture puisque ce terme sera utilisé dans toutes les expériences suivantes.

❖ **Plaidoyer normatif**

La procédure la plus utilisée pour réaliser la première phase du paradigme de l'hypocrisie induite (*i.e.* phase de saillance normative) est la réalisation d'un plaidoyer permettant l'activation d'une norme sociale (Stone & Fernandez, 2008). C'est pourquoi, nous avons demandé aux participants de rédiger trois arguments démontrant pourquoi il est important de traiter avec égalité les personnes quelques soient leur origines (cf. [annexe G3](#) pour une illustration). Nous avons insisté sur le caractère public de ce plaidoyer en indiquant aux participants que leurs arguments seraient réutilisés à des fins de sensibilisations auprès de collégiens et lycéens. Ce faisant, les conditions optimales de réalisation du plaidoyer étaient respectées.

❖ **Rappel des comportements passés discriminatoires (phase de saillance des transgressions)**

Dans le but de favoriser le rappel des comportements discriminatoires des participants et les rendre conscients de leurs propres actes contre-normatifs, un questionnaire comprenant des situations de discriminations leur a été présenté (Fried, 1998). Le nombre de transgressions rappelées ayant une influence sur l'ampleur de l'effet d'hypocrisie (*e.g.* Sénémeaud et al., 2014; Stone & Fernandez, 2011), nous avons neutralisé cet effet en demandant aux participants de rappeler le même nombre de transgressions, c'est-à-dire quatre. Un pré-test en deux phases avait permis d'identifier les situations de discriminations à cibler ($N = 60$; $M = 22.3$, $SD = 1.7$; 78.3% de femmes). Une première phase qualitative consistait à identifier diverses situations de discriminations en demandant aux participants ($N = 17$; $M = 22.3$, $SD = 1.7$; 88.2% de femmes) d'indiquer tous les comportements discriminatoires qu'ils auraient réalisés ou observés à l'égard de personnes d'origine étrangère (cf. [annexe G4](#)). Une seconde phase quantitative consistait à identifier les comportements discriminatoires les plus fréquemment réalisés en demandant aux participants ($N = 31$; $M = 21.5$, $SD = 1.6$; 80.6% de femmes) s'ils avaient déjà réalisé le comportement et à quelle fréquence (cf. [annexe G5](#)). Les quatre situations de

discriminations à l'égard des personnes d'origine étrangère les plus fréquemment réalisées par les participants ont ainsi constitué ce questionnaire de rappel des transgressions (*i.e.* pensée négative, propos négatif, garder ses distances et stéréotype sur les personnes originaires d'Afrique). Comme le recommandent les chercheurs (Fried, 1998; Stone & Fernandez, 2008), il était demandé aux participants des précisions sur chacune des situations qu'ils avaient rencontrées en répondant à trois questions (*i.e.* La dernière fois, c'était il y a combien de temps ? ; Dans quel lieu étiez-vous ? ; Quelle(s) personne(s) étai(en)t concernée(s) ?).

❖ **Variables dépendantes**

L'intention comportementale ou l'adoption d'un comportement constituent des mesures classiques dans le champ de l'hypocrisie induite (Priolo et al., 2019). C'est pourquoi, nous avons mesuré l'intention comportementale dans le sens de la norme en proposant aux participants de s'engager dans une prétendue association (*i.e.* l'APEF ; l'Association des Personnes Etrangères en France) de prévention des discriminations envers les personnes d'origine étrangère (cf. [annexe G6](#) pour une illustration). Il leur était indiqué que s'engager dans cette association signifiait qu'ils accepteraient de distribuer des flyers de sensibilisation aux discriminations sur le campus. Les participants acceptant de s'engager étaient invités à renseigner le temps qu'ils souhaitent y accorder (de 0 : une demi-heure à 8 : huit demi-heures) ainsi que leur nom, prénom et courriel afin d'être recontacté ultérieurement. Les participants ne souhaitant pas s'engager dans l'association ne remplissaient pas ces informations nominatives. Cette procédure permettait de mesurer d'une part, le taux d'acceptation de la requête cible (*i.e.* variable binaire) et d'autre part, le temps accordé à l'association (*i.e.* variable numérique). Plus la proportion des participants à accepter la requête cible et le temps accordé à l'association sont élevés, plus l'effet d'hypocrisie est élevé.

2.2.3. Procédure

Les participants ont été invités individuellement à participer à une étude sur les relations interindividuelles. Les participants prenaient connaissance de l'étude via une lettre d'information puis à signer une déclaration de consentement pour leur participation à l'étude (cf. [annexe G7](#)). L'anonymat de leurs réponses, leur liberté d'accepter ou de refuser de participer à l'étude, ainsi que leur possibilité d'interrompre à tout moment l'étude sans avoir de raisons à formuler à l'expérimentateur ont été précisés de nouveau oralement¹⁴. Ensuite, les participants étaient assignés aléatoirement à l'une des quatre conditions expérimentales suivantes : contrôle, norme, hypocrisie standard, et hypocrisie renforcée.

Dans la condition *hypocrisie renforcée*, une forte norme sociale antidiscriminatoire était rendue saillante auprès des participants en les invitant à effectuer l'exercice de compréhension des résultats d'une prétendue étude sur les attitudes et les comportements des étudiants de Caen à l'égard des PFOE. Ensuite, ils réalisaient les deux phases de l'hypocrisie induite. D'une part, ils leur étaient demandé de réaliser le plaidoyer normatif contre la discrimination liée à l'origine et d'autre part, ils étaient invités à rappeler leurs transgressions (*i.e.* quatre comportements discriminatoires à l'égard des PFOE). Enfin, les mesures d'intention comportementale étaient proposées aux participants (*i.e.* variables dépendantes). Les participants de la condition *hypocrisie standard* réalisaient le même protocole que celui de la condition *hypocrisie renforcée*, mise à part que les normes sociales n'ont pas été préalablement renforcées. Ils se sont toutefois livrés au même exercice de compréhension d'une prétendue étude, mais « neutre » (*i.e.* portant sur les activités para-universitaires des étudiants de Caen). Le travail cognitif et l'activation du groupe « étudiants de Caen » étaient ainsi similaires à la condition hypocrisie renforcée. Les participants de la condition *norme* réalisaient le même protocole que celui de la condition hypocrisie standard, à l'exception de la phase de saillance des transgressions qui n'était pas

¹⁴ Ces informations, lettre d'information et déclaration de consentement ont été réalisées pour toutes les expérimentations présentées dans ce travail. C'est pourquoi, pour ne pas alourdir le manuscrit, nous le détaillerons plus lors de la présentation des expérimentations suivantes.

réalisée. Les participants de la condition *contrôle* étaient invités à renseigner directement les variables dépendantes.

Après avoir terminé l'étude, tous les participants ont été débriefés en les informant de l'objectif réel de l'étude et en rétablissant la vérité concernant les résultats de la prétendue étude et l'association de prévention. Les informations nominatives de chaque participant ayant accepté de s'engager dans l'association n'étaient pas conservées et leur étaient rendues. Tous les participants étaient invités à renseigner une déclaration de consentement *a posteriori* (cf. [annexe G8](#)) pour la conservation de leurs données à des fins de recherches, et étaient remerciés chaleureusement pour leur participation à l'étude¹⁵.

2.2.4. Hypothèses

Nous nous attendons à ce que la proportion de participants ayant l'intention de s'engager dans l'association (H1) et le temps accordé à l'association (H2) augmentent comme suit : conditions contrôle et norme, puis condition hypocrisie standard, et enfin condition hypocrisie renforcée.

2.3. Résultats

2.3.1. Analyses préliminaires

Des analyses préliminaires ont été effectuées (cf. [annexe G9](#) pour davantage de détails). D'une part, nous avons vérifié la répartition aléatoire des participants entre les conditions expérimentales en fonction des variables socio-démographiques (genre et âge). D'autre part, le nombre de transgressions rappelées influençant l'effet d'hypocrisie (Fointiat et al., 2008; Sénémeaud et al., 2014; Stone & Fernandez, 2011), nous avons pris soin de vérifier

¹⁵ Ce debriefing post-expérimental a été réalisé pour toutes les expérimentations présentées dans ce travail. C'est pourquoi, pour ne pas alourdir le manuscrit, nous le détaillerons plus lors de la présentation des expérimentations suivantes.

que le nombre de transgressions rappelées ne diffère pas significativement entre nos deux conditions hypocrisie.

2.3.2. Analyses confirmatoires

Les données descriptives sont présentées dans le tableau disponible à l'[annexe G10](#). Pour tester nos hypothèses, nous avons analysé nos données à l'aide de la méthode des contrastes comme le recommande de nombreux chercheurs (*e.g.* Brauer & McClelland, 2005; Williams & Abdi, 2010). L'utilisation de la méthode des contrastes permet de tester des hypothèses spécifiques plus efficacement que les tests omnibus. Nos hypothèses ont été testées à l'aide de contrastes présentés dans le tableau 2. Pour conclure que les données sont conformes à nos hypothèses, deux conditions devaient être satisfaites. Le contraste d'intérêt devait expliquer une part significative de la variance de nos variables dépendantes tandis que les résiduels devaient être non-significatifs (*i.e.* $p > .05$).

Tableau 2. *Contrastes spécifiques utilisés dans les analyses statistiques (Exp 1)*

	Contrôle	Norme	Hypocrisie standard	Hypocrisie renforcée
C1	-2	-2	1	3
C2	-1	1	0	0
C3	1	1	-5	3

Note. C1 est le contraste testant nos hypothèses. C2 et C3 sont des contrastes résiduels.

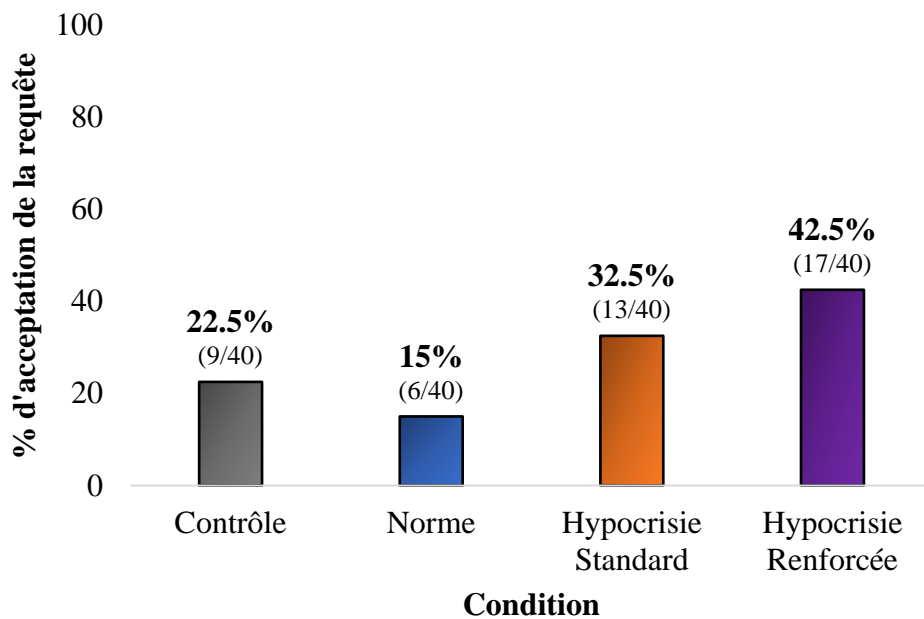
❖ Effet des conditions expérimentales sur l'acceptation de la requête cible

Notre hypothèse H1 a été testée à l'aide d'un modèle de régression logistique binomial sur la proportion des participants à s'engager dans l'association en incluant les trois contrastes en prédicteurs¹⁶. Le modèle testé est significatif et explique 8% de la variance du taux d'acceptation de la requête cible, $R^2_{\text{Nagelkerke}} = .076$, $\chi^2(3) = 8.66$, $p = .03$. Plus

¹⁶ La majorité des analyses statistiques effectués dans le cadre de cette thèse a été réalisée à l'aide du logiciel Jamovi (The jamovi project, 2021). Nous mentionnerons seulement le logiciel utilisé lorsque l'analyse a été réalisée avec un autre logiciel (*i.e.* R, R Core Team, 2021).

précisément, l'analyse révèle que notre contraste d'intérêt est significatif ($Estimate = 0.233$, $\chi^2_{wald}(1) = 2.78$, $p = .005$, $OR = 1.27$, 95% CI [1.07, 1.50]) tandis que les contrastes résiduel 1 ($Estimate = -0.25$, $\chi^2_{wald}(1) = -0.85$, $p = .39$, $OR = 0.78$, 95% CI [0.44, 1.38]) et résiduel 2 ($Estimate = -0.01$, $\chi^2_{wald}(1) = -0.11$, $p = .91$, $OR = 0.99$, 95% CI [0.89, 1.11]) ne le sont pas. Les résultats vont donc dans le sens nos hypothèses (cf. Figure 12) et indiquent d'une part que la proportion des participants s'engageant dans l'association visant à lutter contre la discrimination est plus faible dans les conditions contrôle (9/40, soit 22.5%) et norme (6/40, soit 15.0%) que dans la condition hypocrisie standard (13/40, soit 32.5%), et d'autre part que cette proportion est encore plus grande dans la condition hypocrisie renforcée (17/40, soit 42.5%).

Figure 12. Pourcentage d'acceptation de la requête cible en fonction des quatre conditions expérimentales (Exp 1, $N = 160$)



❖ Effet des conditions expérimentales sur le temps accordé à l'association

Notre hypothèse H2 a été testée à l'aide d'un modèle de régression linéaire sur le temps accordé à l'association en incluant les trois contrastes en prédicteurs. Le modèle global ne se révèle pas significatif au seuil de $\alpha = .05$, $R^2 = .047$, $F(3,156) = 2.54$, $p = .058$. Toutefois,

notre contraste d'intérêt est significatif ($Estimate = 0.14$, $\beta = 0.21$, 95% CI [0.05, 0.36], $p = .008$) et les contrastes résiduel 1 ($Estimate = -0.06$, $\beta = -0.03$, 95% CI [-0.19, 0.12], $p = .68$) et résiduel 2 ($Estimate = -0.02$, $\beta = -0.05$, 95% CI [-0.20, 0.11], $p = .55$) ne le sont pas. Comme attendu, les résultats montrent que le temps accordé à l'association des participants des conditions contrôle ($M = 14.3$, $SD = 29.6$) et norme ($M = 10.5$, $SD = 32.3$) est plus faible que celui des participants de la condition hypocrisie standard ($M = 28.5$, $SD = 46.6$), ce dernier étant plus faible que celui des participants de la condition hypocrisie renforcée ($M = 31.5$, $SD = 51.7$).

2.4. Discussion

Cette première expérimentation avait pour objectif de tester l'effet du renforcement des normes sociales sur l'effet d'hypocrisie dans le cadre des comportements discriminatoires.

D'une part, les résultats montrent que nous reproduisons les résultats attendus en situation d'hypocrisie dans le cadre de la prévention des comportements discriminatoires (Son Hing et al., 2002) : promouvoir un comportement normé socialement puis se rappeler les situations passées au cours desquels ce comportement n'a pas été réalisé augmente l'intention des gens d'agir à l'avenir dans le sens de la norme sociale. Ces résultats restent cependant limités par le fait que nous n'avons pas i) vérifié la pertinence de prévenir des discriminations liées à l'origine auprès de notre population d'étude (*i.e.* étudiants de l'université de Caen) et ii) montré l'effet d'hypocrisie sur la réduction de comportements discriminatoires. Nous tenterons de lever ces limites dans le cadre d'une deuxième expérimentation.

D'autre part et surtout, les résultats montrent que le renforcement des normes sociales augmente l'effet d'hypocrisie comparé à une procédure d'hypocrisie classique (*i.e.* sans renforcement des normes en amont de la procédure). Au-delà de démontrer tout l'intérêt de se focaliser sur le rôle des normes sociales dans la production et le renforcement de l'effet d'hypocrisie, ces résultats semblent aller dans le sens de l'hypothèse générale défendue dans

la thèse : l'effet d'hypocrisie s'explique par, et sa taille est dépendante de, l'ampleur de l'écart entre la norme sociale et les comportements transgressifs (Liégeois et al., 2017). Cependant, il reste envisageable que cet effet d'hypocrisie plus élevé s'explique par la simple présence d'une information normative supplémentaire. C'est pourquoi, dans une deuxième expérimentation, nous allons également fournir aux participants une information normative supplémentaire mais une information normative qui vise à affaiblir la saillance des normes sociales. Si l'effet d'hypocrisie s'explique bien par l'écart entre une norme sociale et les comportements la transgressant, alors aussi bien le renforcement que l'affaiblissement des normes sociales devraient modérer l'ampleur de l'effet d'hypocrisie.

3. Expérience 2. Renforcer ET Affaiblir les normes sociales pour modérer l'effet d'hypocrisie

3.1. Présentation de l'expérience

Cette deuxième expérimentation, comme la première, poursuit l'objectif général de tester le rôle modérateur des normes sociales sur l'effet d'hypocrisie. L'hypothèse que nous émettons est que le renforcement *vs* l'affaiblissement des normes sociales devrait renforcer *vs* affaiblir l'effet d'hypocrisie comparé à une procédure d'hypocrisie standard. Préalablement au test de cette hypothèse, nous avons réalisé un prétest dans le but de vérifier, spécifiquement auprès de notre population d'étude à savoir les étudiants de l'université de Caen, les comportements discriminatoires envers les personnes d'origine étrangère les plus fréquemment réalisés (cf. Encadré ci-dessous). Connaître la prévalence des comportements discriminatoires au sein de notre population a pour objectif d'améliorer notre opérationnalisation de la phase de saillance de transgressions en présentant des comportements transgressifs au plus près de ceux réalisés par nos participants. Enfin, dans le cadre de cette seconde expérimentation, nous avons ajouté une mesure du comportement effectif après celle de l'intention comportementale classique ; l'objectif est ici de vérifier l'efficacité de la procédure d'hypocrisie à conduire le changement de comportement.

ENCADRE – Pré-test : Prévalence des discriminations envers les personnes d'origine étrangère chez les étudiants de l'Université de Caen

Objectifs

Cette étude avait pour objectif global de mesurer les comportements discriminatoires de notre population d'étude (*i.e.* les étudiants de l'université de Caen). Plus précisément, cette étude visait à 1) vérifier la présence de discriminations envers les personnes d'origine étrangère et 2) identifier les comportements discriminatoires les plus prévalents.

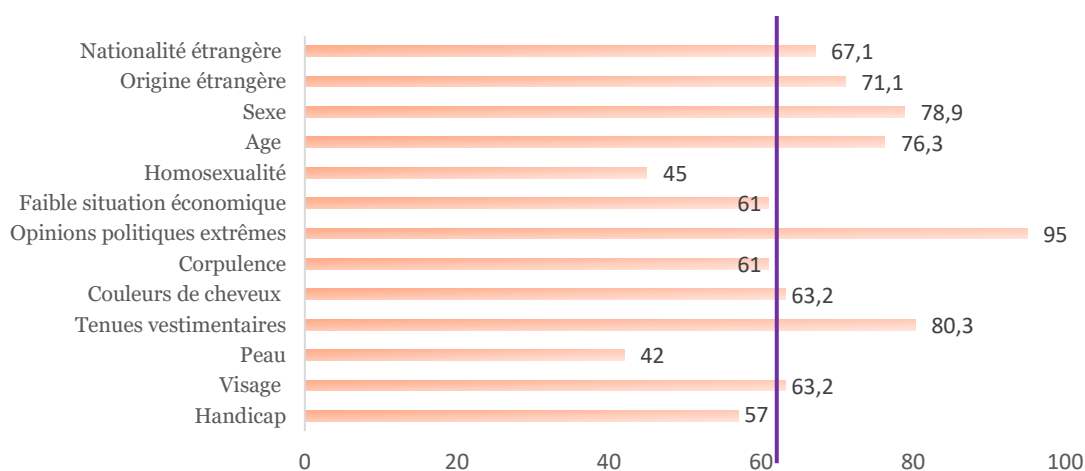
Méthode

Cent cinquante étudiants de l'université de Caen ($M = 19.57$, $SD = 2.53$; 70% de femmes) ont complété individuellement et anonymement un questionnaire au format papier-crayon (cf. [annexe H1](#)) Ce questionnaire mesurait la prévalence (échelle en 4 points recodée en présence *vs* absence du comportement) de 12 comportements discriminatoires (*e.g.* agression, évitement) en fonction de 13 sources de discrimination (*e.g.* sexe, origine étrangère, handicap).

Résultats

Dans un premier temps, un test de Friedman pour échantillon apparié a permis de tester l'effet de la source de discrimination sur la prévalence des discriminations, cet effet se révélant significatif, $\chi^2(12) = 127.31$, $p < .001$. Les comparaisons 2 à 2 effectuées à partir de tests de Wilcoxon montrent que les discriminations liées à l'origine étrangère sont parmi les plus prévalentes (71.1%), avec les opinions extrêmes, la nationalité étrangère, l'âge, le sexe et l'apparence (cf. Figure 13).

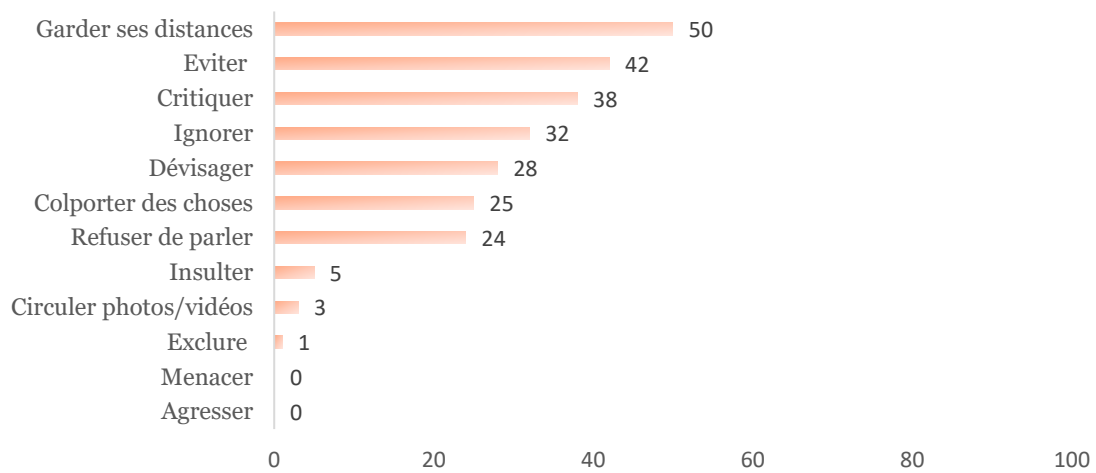
Figure 13. Prévalence de la discrimination (en pourcentage) en fonction des treize sources de discrimination



Note. La discrimination est considérée dès lors qu'au minimum un comportement discriminatoire a été effectué parmi les 12 possibles

Dans un second temps, le test de Friedman a révélé un effet significatif du type de comportements sur la prévalence de la discrimination envers les personnes d'origine étrangère, $\chi^2(11) = 204.90$, $p < .001$. Les comparaisons 2 à 2 ont ensuite permis d'identifier cinq comportements discriminatoires liés à l'origine étrangère les plus prévalents : garder ses distances (50%), éviter (42%), critiquer (38%), ignorer (32%) et dévisager (28%) (cf. Figure 14).

Figure 14. Prévalence de la discrimination envers les personnes d'origine étrangère en fonction des douze comportements discriminatoires



Conclusion

Les résultats de cette étude ont permis de vérifier la prévalence importante des discriminations liées à l'origine étrangère dans notre population d'étude (*i.e.* étudiants de l'université de Caen). Les cinq comportements discriminatoires identifiés comme les plus prévalents à l'égard des personnes d'origine étrangère, qui s'avèrent être essentiellement passifs et subtils (*e.g.* évitement, Cuddy et al., 2007) plutôt qu'actifs et flagrants (*e.g.* insulte), constitueront dans les expérimentations de la thèse les cinq transgressions à rappeler lors de la procédure d'hypocrisie induite.

3.2.Méthode

3.2.1. Participants

Nous avons sollicité 180 participants pour la réalisation de cette deuxième expérimentation en laboratoire. Vingt participants ont été retirés car n'avaient pas renseigné entièrement la procédure d'hypocrisie induite (*i.e.* aucune transgression rappelée). Notre échantillon final était donc composé de 160 étudiants à l'université de Caen ($M = 19.6$, $SD = 1.54$; 125 femmes soit 78.1%). Cette taille d'échantillon nous permet d'obtenir une puissance statistique satisfaisante supérieure à 80% (cf. [annexe H2](#)).

3.2.2. Matériels

❖ **Renforcement et affaiblissement des normes sociales**

Pour renforcer les normes sociales, nous avons repris notre procédure utilisée dans l'expérience 1 (cf. Section 2.2). Dans le but d'affaiblir les normes sociales antidiscriminatoires, nous avons également suivi cette même procédure mais en indiquant aux participants qu'une minorité des étudiants de Caen ne discriminaient pas les PFOE (*i.e.* 29.26%) et désapprouvaient la discrimination à leur encontre (*i.e.* 22.25%, cf. [annexe H3](#)).

❖ **Plaidoyer normatif**

La procédure et le matériel utilisés étaient les mêmes que pour l'expérimentation 1 (cf. Section 2.2). Nous avons demandé aux participants de rédiger trois arguments montrant pourquoi il est important de ne pas discriminer les personnes selon leurs origines.

❖ **Rappel des comportements discriminatoires passés (phase de saillance des transgressions)**

La procédure utilisée était la même que pour l'expérimentation 1 mais le matériel différait. Sur la base des comportements discriminatoires liés à l'origine identifiés comme les plus fréquents dans le pré-test (cf. Encadré, p. 112-113 de ce document), le questionnaire de rappel des transgressions comprenait cinq situations de discriminations (*i.e.* garder ses distances, critiquer, exclure, dévisager et ignorer une personne d'origine étrangère ; cf. [annexe H4](#)).

❖ **Variables dépendantes**

Les deux premières variables dépendantes étaient les mêmes que celles utilisées dans l'expérimentation 1 (cf. Section 2.2). D'une part, il a été demandé aux participants s'ils souhaitaient s'engager en tant que bénévole dans une association de prévention des discriminations ainsi que le temps qu'ils souhaitaient y accorder (de 0 à 8 demi-heures).

Plus la proportion de personnes souhaitant s'engager et le temps accordé à l'association sont élevés, plus *l'effet d'hypocrisie* est élevé. D'autre part, nous avons utilisé la tâche de hiérarchie organisationnelle (« Organizational Hierarchy Task », Michinov et al., 2005), pour obtenir une variable comportementale, à savoir une mesure de comportements discriminatoires. La procédure et le matériel ont été repris de Anier et al. (2018, étude 2; cf. [annexe H5](#) pour une présentation détaillée de la procédure). Le score obtenu pouvait varier de 1.5 (faible discrimination) à 4 (forte discrimination).

3.2.3. Procédure

Les participants ont été invités à participer individuellement à une étude sur les relations interindividuelles. Après avoir consenti librement à participer à l'étude, les participants étaient assignés aléatoirement à l'une des quatre conditions expérimentales suivantes : contrôle, hypocrisie affaiblie, hypocrisie standard, et hypocrisie renforcée.

Les participants de la condition *contrôle* étaient invités à directement renseigner les variables dépendantes, à savoir les mesures d'intention comportementale et la tâche de hiérarchie organisationnelle. Les participants des trois conditions hypocrisie ont été invités à réaliser un exercice de compréhension des résultats d'une prétendue étude. Les résultats visaient soit à renforcer les normes sociales antidiscriminatoires (condition *hypocrisie renforcée*), à affaiblir ces normes (condition *hypocrisie affaiblie*), ou à activer une norme non-pertinente (*i.e.* liée aux activités para-universitaires des étudiants ; condition *hypocrisie standard*). Ensuite, ils étaient invités à réaliser la procédure d'hypocrisie induite, à savoir le plaidoyer normatif (*i.e.* rédiger trois arguments contre la discrimination liées à l'origine) et le rappel de leurs transgressions passées (*i.e.* rappel de cinq situations de discriminations envers les personnes d'origine étrangère). Enfin, ils renseignaient les variables dépendantes.

Une fois les passations terminées, le débriefing a été réalisé (cf. Section 2.3).

3.2.4. Hypothèses

Nous nous attendons à ce que la proportion de participants s'engageant dans l'association (H1) et le temps accordé à celle-ci (H2) augmentent comme suit : condition contrôle, puis condition hypocrisie affaiblie, puis condition hypocrisie standard, et enfin condition hypocrisie renforcée.

Nous nous attendons à ce que le score de discriminations à la tâche de hiérarchie organisationnelle diminue comme suit (H3) : condition contrôle, puis condition hypocrisie affaiblie, puis condition hypocrisie standard, et enfin condition hypocrisie renforcée.

3.3. Résultats

3.3.1. Analyses préliminaires

Les analyses préliminaires (cf. [annexe H6](#)) ont permis de vérifier la répartition aléatoire des participants entre les conditions expérimentales en fonction des variables socio-démographiques et que le nombre de transgressions rappelées ne diffère pas significativement entre nos trois conditions hypocrisie.

3.3.2. Analyses confirmatoires

Les données descriptives sont disponibles à l'[annexe H7](#). Pour tester nos hypothèses, nous avons utilisé la méthode des contrastes (cf. tableau 3 présentant les contrastes utilisés).

Tableau 3. *Contrastes polynomiaux utilisés dans les analyses statistiques (Exp 2)*

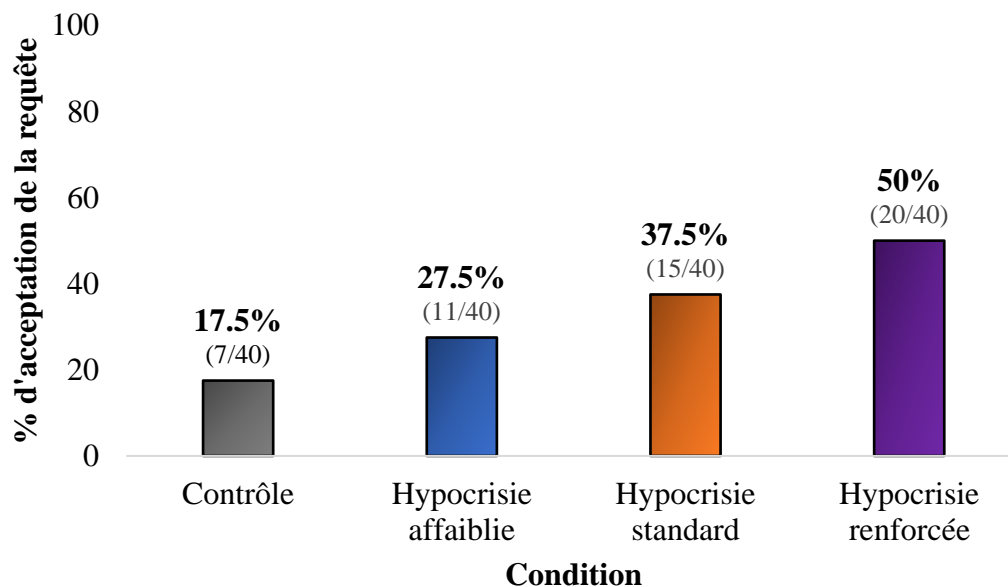
	Contrôle	Hypocrisie affaiblie	Hypocrisie standard	Hypocrisie renforcée
C linéaire	-3	-1	1	3
C quadratique	1	-1	-1	1
C cubique	-1	3	-3	1

Note. C : Contraste. Le contraste linéaire teste nos hypothèses. Les contrastes quadratique et cubique sont des contrastes résiduels.

❖ **Effet des conditions expérimentales sur l'acceptation de la requête cible**

La proportion de participants souhaitant s'engager comme bénévole dans l'association a été analysée à partir d'un modèle de régression logistique binomial en incluant les trois contrastes en prédicteurs. Le modèle testé est significatif et explique 8% de la variance du taux d'acceptation de la requête cible, $R^2_{\text{Nagelkerke}} = .076$, $\chi^2(3) = 8.66$, $p = .03$. Plus précisément, l'analyse révèle que notre contraste linéaire d'intérêt est significatif ($Estimate = 0.26$, $\chi^2_{\text{wald}}(1) = 3.12$, $p = .002$, $OR = 1.29$, 95% CI [1.10, 1.52]) tandis que les contrastes quadratique ($Estimate = -0.02$, $\chi^2_{\text{wald}}(1) = -0.10$, $p = .92$, $OR = 0.98$, 95% CI [0.69, 1.39]) et cubique ($Estimate = 0.01$, $\chi^2_{\text{wald}}(1) = 0.11$, $p = .91$, $OR = 1.01$, 95% CI [0.87, 1.17]) ne le sont pas. Les résultats vont donc dans le sens notre hypothèse H1 (cf. Figure 15) en montrant que la proportion d'engagement des participants dans l'association visant à lutter contre la discrimination augmente comme suit : condition contrôle (7/40, soit 17.5%), puis condition hypocrisie affaiblie (11/40, soit 27.5%), puis condition hypocrisie standard (15/40, soit 37.5%), et enfin condition hypocrisie renforcée (20/40, soit 50.0%).

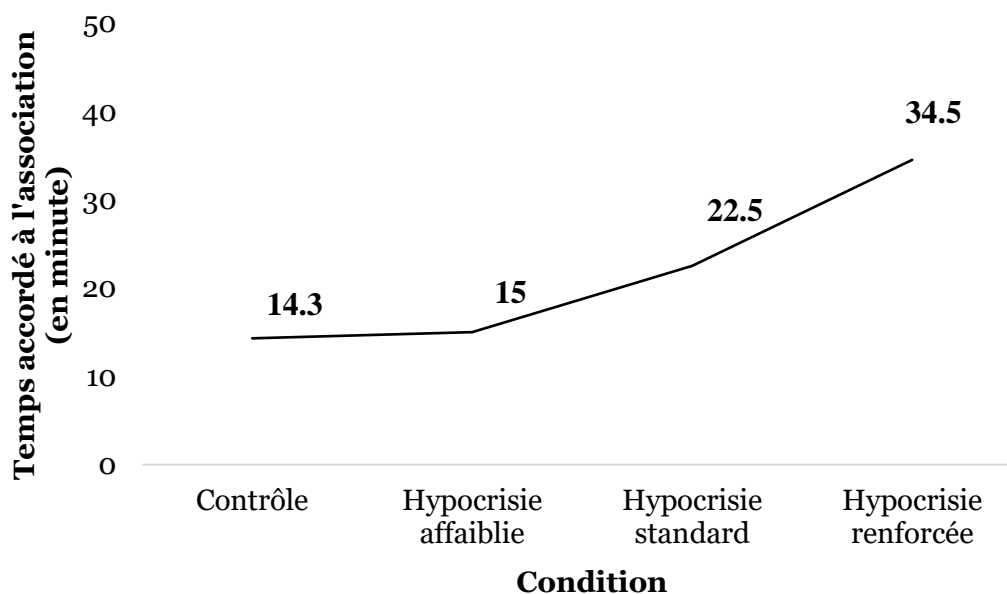
Figure 15. Pourcentage d'acceptation de la requête cible en fonction des quatre conditions expérimentales (Exp 2, N = 160)



❖ Effet des conditions expérimentales sur le temps accordé à l'association

Le temps accordé à l'association a été analysé à l'aide d'un modèle de régression linéaire en incluant également les trois contrastes comme prédicteurs. Le modèle global ne se révèle pas significatif au seuil de $\alpha = .05$, $R^2 = .048$, $F(3,156) = 2.54$, $p = .054$. Toutefois, notre contraste linéaire d'intérêt est significatif ($Estimate = 3.41$, $\beta = 0.25$, 95% CI [0.05, 0.36], $p = .01$) et les contrastes quadratique ($Estimate = 2.81$, $\beta = 0.08$, 95% CI [-0.08, 0.23], $p = .34$) et cubique ($Estimate = -0.11$, $\beta = -0.01$, 95% CI [-0.16, 0.15], $p = .93$) ne le sont pas. Comme attendu (hypothèse H2), le temps accordé à l'association varie selon nos conditions expérimentales (cf. Figure 16).

Figure 16. Temps accordé à l'association (en minute) en fonction des quatre conditions expérimentales (Exp 2, $N = 160$)

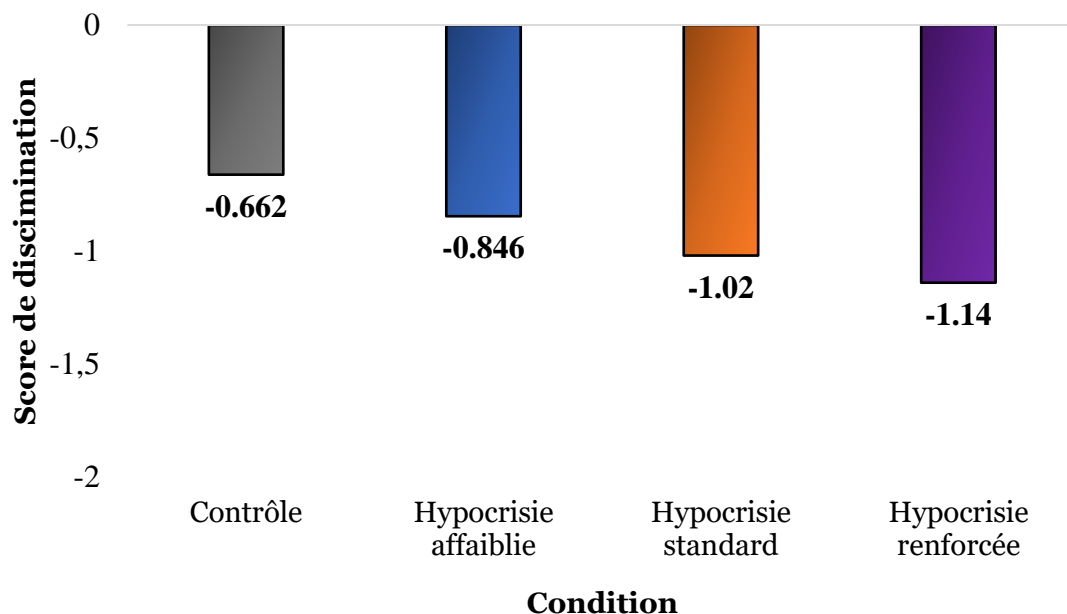


❖ Effet des conditions expérimentales sur le score de discriminations à la tâche de hiérarchie organisationnelle

Le score de discriminations a été analysé à l'aide d'un modèle de régression linéaire en incluant également les trois contrastes comme prédicteurs. Le modèle global ne se révèle pas significatif au seuil de $\alpha = .05$, $R^2 = .037$, $F(3,156) = 1.97$, $p = .12$. Toutefois, notre

contraste linéaire d'intérêt est significatif ($Estimate = -0.08$, $\beta = -0.19$, 95% CI [-0.35, -0.04], $p = .017$) et les contrastes quadratique ($Estimate = 0.02$, $\beta = 0.02$, 95% CI [-0.14, 0.18], $p = .81$) et cubique ($Estimate = 0.03$, $\beta = 0.01$, 95% CI [-0.15, 0.16], $p = .93$) ne le sont pas. Les résultats indiquent, dans le sens attendu (hypothèse H3), une réduction du score de discriminations envers les étudiants d'origine étrangère dans la tâche de hiérarchie organisationnelle (cf. Figure 17).

Figure 17. Score de discrimination à la tâche de hiérarchie organisationnelle en fonction des quatre conditions expérimentales (Exp 2, $N = 160$)



Note. Le score de discrimination a été calculé en réalisant la différence du classement moyen des deux étudiants masculins d'origine étrangère et du classement moyen des deux étudiants masculins d'origine française à la tâche de hiérarchie organisationnelle.

3.4. Discussion

Cette deuxième expérimentation avait pour premier objectif de répliquer le renforcement de l'effet d'hypocrisie (expérimentation 1) et de tester son affaiblissement via le rôle modérateur de la force des normes sociales. Les résultats vont dans le sens de nos hypothèses et montrent que l'effet d'hypocrisie se trouve augmenté dans le cas du renforcement des normes sociales antidiscriminatoires et est réduit dans le cas de l'affaiblissement de ces normes. Si ces résultats semblent témoigner du rôle modérateur de

l'écart à la norme sociale sur l'ampleur de l'effet d'hypocrisie tel que nous le défendons dans ce travail de thèse, une explication alternative peut également être envisagée. Selon la théorie de la consistance du soi (Aronson, 1999) puis le modèle des standards du soi de la dissonance (Stone & Cooper, 2001; Stone & Fernandez, 2008), l'effet d'hypocrisie s'explique par l'ampleur de la menace au soi causée par l'inconsistance entre une norme personnelle et les comportements transgressifs. Comme les normes personnelles découlent des normes sociales (Thøgersen, 2006) et que l'influence des normes sociales sur les comportements est médiatisée - au moins partiellement - par les normes personnelles (*e.g.* Doran & Larsen, 2016; Thøgersen, 2014), il est envisageable alors que l'effet du renforcement/affaiblissement des normes sociales sur l'intention comportementale puisse s'expliquer par le renforcement/affaiblissement des normes personnelles antidiscriminatoires. Dans le but de distinguer ces deux interprétations, nous nous sommes proposés de réaliser une troisième expérience visant à tester l'effet de notre manipulation expérimentale des normes sociales sur le degré de croyances normatives antidiscriminatoires sociales et personnelles.

Le second objectif de cette seconde expérimentation était de tester l'efficacité de l'hypocrisie induite à réduire les discriminations sur une mesure comportementale. Les résultats semblent - à première vue - aller dans ce sens. Si les personnes ont davantage l'intention d'agir dans le sens de la norme, elles semblent également la concrétiser puisqu'elles témoignent d'une réduction de leurs comportements discriminatoires dans une tâche de hiérarchie organisationnelle (cf. Anier et al., 2018, étude 2 pour la tâche). Cependant, les données descriptives, appuyées par une analyse inférentielle¹⁷, semblent montrer l'absence de comportements discriminatoires envers les personnes d'origine

¹⁷ Nous avons examiné si la différence moyenne de positions assignées aux étudiants étrangers par rapport aux étudiants blancs différait de 0 dans la condition contrôle à l'aide d'un test de Student. L'analyse révèle que le score diffère significativement de 0, $t(39) = -3.62, p < .001, d = 0.57$. Ce résultat met en évidence un traitement différentiel basé sur l'appartenance à un groupe, mais pas dans le sens attendu. Les positions attribuées aux étudiants d'origine étrangère leur étaient favorables, les participants de la condition contrôle ont davantage positionné les étudiants étrangers dans le haut de la hiérarchie par rapport aux étudiants blancs.

étrangère chez l'ensemble de nos participants, y compris ceux de la condition contrôle. La plus-value de la procédure d'hypocrisie induite est donc à relativiser - comme dans l'étude de Biga (2004) - puisqu'elle se manifeste dans un contexte particulier, celui de la discrimination positive envers les personnes d'origine étrangère. Notre mesure a donc été très certainement sensible au biais de désirabilité sociale car elle portait sur des discriminations flagrantes et directes (cf. Chapitre 4 - Section 1). Or, de nombreuses méthodes ont été développées (cf. Kite & Whitley, 2016; Olson & Zabel, 2016 pour revues) pour mesurer des comportements discriminatoires plus subtils, indirects et passifs. C'est le cas des jeux comportementaux sur ordinateur (Berg et al., 1995). Si le jeu de confiance (Gereke et al., 2018), du partage (Gereke et al., 2020), ou le paradigme du tireur (Correll et al., 2002; Mange et al., 2012) permettent de mesurer ce type de comportements discriminatoires, le jeu du Cyberball (Williams, 2007; Williams et al., 2000) semble très pertinent et adapté à notre contexte. Il offre la possibilité de mesurer non seulement des comportements discriminatoires plus subtils (Pryor et al., 2013), mais également des comportements discriminatoires passifs et relatifs à l'exclusion de la personne discriminée. Ces comportements visant à mettre à l'écart ou à ignorer une personne en raison de son origine sont justement ceux demandés aux participants dans la phase de saillance des transgressions. Le jeu du Cyberball comme mesure des comportements discriminatoires a été utilisé dans la quatrième et dernière expérimentation de ce chapitre 7 que nous présentons à partir de la page 130.

4. Expérience 3. Une manipulation expérimentale des normes sociales qui influence (uniquement) les croyances normatives sociales

4.1. Présentation de l'expérience

L'objectif de cette troisième expérimentation est très précis : vérifier que la variabilité des croyances relatives aux normes sociales a bien participé à l'obtention du renforcement et de l'affaiblissement de l'effet d'hypocrisie lors de nos deux premières expérimentations. Une manière de le tester est de vérifier que nos manipulations expérimentales aient effectivement influencé les croyances relatives aux normes sociales sans avoir toutefois impacté les croyances normatives personnelles (*i.e.* propres attentes envers soi-même). Ainsi, en reprenant nos protocoles des expérimentations 1 et 2, quatre opérationnalisations de la phase de saillance normative sont ici testées. Dans une première les normes sociales sont renforcées, dans une deuxième les normes sociales sont affaiblies, dans une troisième seul le plaidoyer normatif est réalisé. Dans une quatrième condition une norme non-pertinente est activée en amont du plaidoyer normatif. Cette dernière opérationnalisation permet de vérifier que l'activation d'une norme non-pertinente dans nos expériences précédentes (*i.e.* dans les conditions hypocrisie standard) n'a pas eu d'impact significatif sur les croyances liées aux normes antidiscriminatoires.

4.2. Méthode

4.2.1. Participants

Nous avons sollicité 140 participants pour la réalisation de cette troisième expérimentation. Après exclusion de 16 participants, car 11 n'ont pas complété entièrement le protocole expérimental, et cinq n'ont pas rendu leur protocole expérimental à la fin des passations, notre échantillon final était composé de 124 étudiants à l'université de Caen

($M = 19.4$, $SD = 1.28$; 81.4% de femmes). Cette taille d'échantillon nous permet d'atteindre une puissance statistique satisfaisante de 94% (cf. [annexe I1](#) pour plus d'informations).

4.2.2. Matériels

❖ Manipulation expérimentale des normes sociales

La procédure et le matériel utilisés dans l'expérimentation 2 ont été repris (cf. Section 2.2). Les participants étaient invités à prendre connaissance des résultats d'une prétendue étude réalisée sur un échantillon représentatif des étudiants de Caen dans le but, selon les conditions expérimentales, de renforcer les normes sociales antidiscriminatoires, les affaiblir, ou bien activer une norme « neutre ».

❖ Plaidoyer normatif

Nous avons demandé aux participants de rédiger trois arguments montrant pourquoi il est important de ne pas discriminer les personnes selon leurs origines (cf. Section 2.2).

❖ Variables dépendantes

Nous avons mesuré le degré de croyances normatives antidiscriminatoires à l'aide de 12 items sur une échelle de Likert en 7 points (de 1 - Pas du tout d'accord à 7 - Tout à fait d'accord). En nous basant sur les travaux de Cialdini et ses collaborateurs (Cialdini et al., 1991; Cialdini & Trost, 1998), les croyances liées aux normes sociales ont été mesurées à l'aide de trois items relatifs à la norme descriptive (*e.g.* « *Je pense que la plupart des étudiants de l'Université de Caen ne discriminent pas les personnes d'origine étrangère* ») et trois items relatifs à la norme injonctive (*e.g.* « *Je pense que la plupart des étudiants de l'Université de Caen désapprouvent la discrimination envers les personnes d'origine étrangère* »). Sur la base des travaux de Thøgersen (2006), nous avons mesuré les croyances normatives personnelles à l'aide de trois items relatifs à la norme introjectée (*e.g.* « *J'aurais mauvaise conscience si je traite différemment les personnes d'origine étrangère par rapport aux personnes d'origine française* ») et trois items relatifs à la norme intégrée

(e.g. « *En raison de mes propres valeurs, je me sentirais mal de discriminer les personnes d'origine étrangère* »). Pour compléter ces 12 items, 15 « fillers » items ont été ajoutés au questionnaire afin de limiter la désirabilité sociale (cf. [annexe I2](#) pour illustration du questionnaire utilisé), comme le recommande Vautier et al. (2003). Ces 15 items sont des items mesurant les croyances normatives des participants sur d'autres thèmes que celui de la discrimination (i.e. don du sang, alimentation biologique et consommation de cannabis).

4.2.3. Procédure

Les participants ont été approchés collectivement en salle de TD. Ils étaient invités à participer de façon individuelle à une étude sur les relations interindividuelles. Après avoir consenti librement, ils étaient assignés aléatoirement à l'une des quatre conditions expérimentales suivantes : information normative faible ($n = 35$), information normative non-pertinente ($n = 32$), aucune information normative ($n = 29$), et information normative forte ($n = 28$).

Les participants de la condition *aucune information normative* étaient invités à réaliser le plaidoyer normatif (i.e. rédiger trois arguments contre la discrimination liée à l'origine) puis à compléter le questionnaire de mesure des normes. Avant de réaliser le plaidoyer normatif, les participants des trois autres conditions ont été invités à réaliser un exercice de compréhension des résultats d'une prétendue étude. Cet exercice visait à renforcer les normes sociales antidiscriminatoires (*information normative forte*), à affaiblir les normes (*information normative faible*) ou à activer une norme neutre relative aux activités para-universitaires des étudiants de Caen. Ensuite, le questionnaire de mesure des normes était renseigné.

Après les passations expérimentales, tous les participants ont été débriefés en les informant de l'objectif réel de l'étude et ont été remerciés.

4.2.4. Hypothèses

Nous nous attendons à ce que plus les normes sociales sont renforcées (*vs* affaiblies), plus les croyances normatives sociales sont élevées (*vs* réduites) (H1). Concrètement, les croyances relatives aux normes sociales seraient affaiblies en condition information normative faible par rapport aux conditions information normative non-pertinente et aucune information normative, mais seraient renforcées en condition information normative forte.

Nous ne formulons pas d'hypothèse concernant l'impact de nos manipulations expérimentales des normes sociales sur les normes personnelles.

4.3. Résultats

4.3.1. Analyses préliminaires

Le détail des analyses préliminaires est disponible à l'[annexe I3](#). D'une part, elles indiquent que l'âge des participants diffère en fonction des conditions expérimentales. Dans nos analyses confirmatoires, nous avons donc inséré l'âge des participants en co-variable dans les modèles statistiques dans le but de contrôler son effet sur nos variables dépendantes. D'autre part, une Analyse en Composantes Principales (ACP) a été effectuée sur les 12 items mesurant les croyances normatives sociales et personnelles. Cette analyse a permis de vérifier la bi-dimensionnalité de notre échelle de mesure, à savoir les croyances normatives sociales (6 items, α de Cronbach = .87) et personnelles (6 items, α de Cronbach = .82).

4.3.2. Analyses confirmatoires

Les données descriptives sont disponibles dans l'[annexe I4](#). Pour tester nos hypothèses, nous avons utilisé la méthode des contrastes (cf. tableau 4).

Tableau 4. Contrastes spécifiques utilisés dans les analyses statistiques (Exp 3)

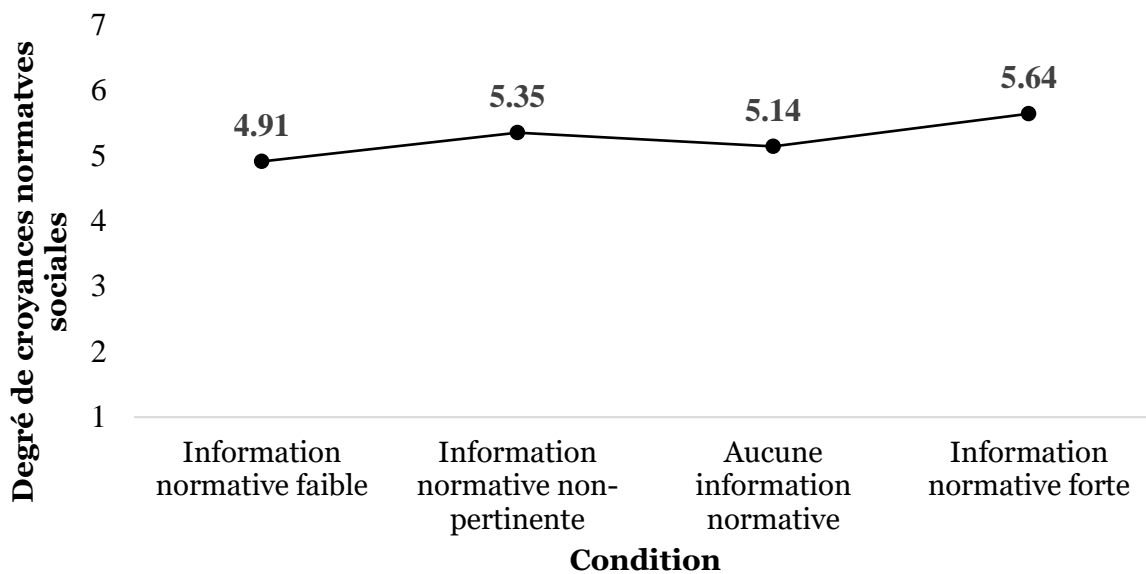
	Information normative faible	Information normative non-pertinente	Aucune information normative	Information normative forte
C1	-1	0	0	1
C2	0	-1	1	0
C3	1	-1	-1	1

Note. C1 est le contraste d'intérêt testant nos hypothèses. Il compare nos conditions information normative non-pertinente et aucune information normative à la condition information normative faible et à la condition information normative forte. C2 et C3 sont des contrastes résiduels.

❖ Effet des conditions expérimentales sur le degré de croyances normatives sociales

Le degré de croyances normatives sociales antidiscriminatoires a été analysé à l'aide d'un modèle de régression linéaire en entrant les trois contrastes comme prédicteurs et l'âge des participants en co-variable. Le modèle global testé se révèle significatif et explique 8.4% de la variance du score de croyances normatives sociales, $R^2 = .084$, $F(3,120) = 2.70$, $p = .034$. Plus précisément, notre contraste d'intérêt est significatif ($Estimate = 0.38$, $\beta = 0.29$, 95% CI [0.11, 0.47], $p = .002$) et les contrastes résiduels 1 ($Estimate = 0.06$, $\beta = 0.05$, 95% CI [-0.15, 0.24], $p = .65$) et 2 ($Estimate = -0.002$, $\beta = -0.002$, 95% CI [-0.18, 0.18], $p = .98$) ne le sont pas. Ces résultats vont dans le sens de notre hypothèse (cf. Figure 18) en indiquant que les croyances relatives aux normes sociales des participants de la condition information normative faible ($M = 4.91$, $SD = 1.01$) sont plus faibles que celles des participants des conditions information normative non-pertinente ($M = 5.35$, $SD = 0.81$) et aucune information normative ($M = 5.14$, $SD = 0.86$), qui-elles mêmes sont plus faibles que celles des participants de la condition information normative forte ($M = 5.64$, $SD = 0.91$). Par ailleurs, l'âge des participants n'est pas significativement associé aux croyances sociales ($Estimate = -0.03$, $\beta = -0.04$, 95% CI [-0.24, 0.15], $p = .66$).

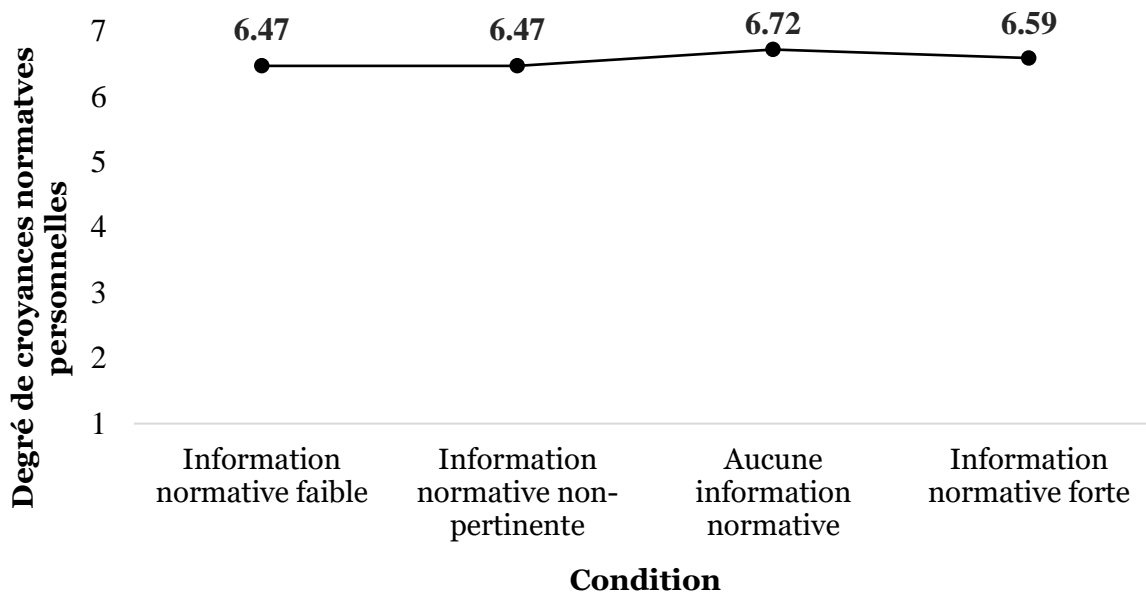
Figure 18. Degré de croyances normatives sociales en fonction des quatre conditions expérimentales (Exp 3, N = 124)



❖ **Effet des conditions expérimentales sur le degré de croyances normatives personnelles**

N'ayant pas d'hypothèse *a priori* sur l'effet de nos conditions sur les croyances normatives personnelles, une ANCOVA a été réalisée en testant l'effet de nos manipulations expérimentales des normes sociales sur le degré de croyances normatives personnelles. La variable âge était la co-variable. Le modèle ne se révèle pas significatif au seuil $\alpha = .05$, $F(3,120) = 0.24$, $p = .87$, $\eta^2 = .006$. De plus, les données descriptives, au-delà d'indiquer que les participants ont de fortes normes personnelles antidiscriminatoires, ne semblent pas aller dans le sens des manipulations des normes sociales (cf. Figure 19). Ainsi, ces résultats ne permettent pas de conclure que nos manipulations expérimentales aient influencé les normes personnelles des participants. Si toutefois cet effet existait, il semblerait qu'il soit négligeable (*i.e.* < 1% de variance expliquée).

Figure 19. Degré de croyances normatives sociales en fonction des quatre conditions expérimentales (Exp 3, N = 124)



4.4. Discussion

Cette troisième expérimentation avait pour objectif de vérifier que la manipulation expérimentale des normes sociales utilisée dans nos deux précédentes expérimentations influençait dans le sens attendu les croyances normatives sociales des participants, sans influencer celles personnelles. Les résultats vont dans ce sens en montrant que plus les normes sociales sont renforcées, plus les croyances normatives sociales sont élevées. Ce pattern de résultats est spécifique aux croyances normatives sociales puisque non observé de façon descriptive sur les croyances personnelles. Ainsi, l'interprétation des résultats des deux premières expérimentations en termes d'écart à la norme sociale semble prendre le dessus sur celle en termes d'écart à la norme personnelle. Les effets de renforcement et d'affaiblissement de l'hypocrisie (Expériences 1 et 2) ne pourraient pas s'expliquer uniquement par une inconsistance à une norme personnelle, les normes sociales auraient donc participé à l'obtention de cet effet d'hypocrisie en modérant son ampleur.

Si nous venons de montrer jusqu'ici le rôle modérateur de la force des normes sociales sur l'effet d'hypocrisie, cette troisième expérimentation montre également que deux types

de croyances ont été renforcées : les descriptives et les injonctives. Une autre manière d'investiguer encore davantage ce rôle modérateur des normes sociales serait finalement de tester, en neutralisant la force des normes, l'effet additif de l'activation conjointe des normes descriptives et injonctives. Priolo et al. (2016) ont d'ailleurs montré que l'effet d'hypocrisie peut être obtenu via l'inconsistance aussi bien à une norme injonctive qu'à une norme descriptive, mais sans avoir combiné l'activation de ces deux normes. La recherche sur l'influence normative montre pourtant qu'activer à la fois les normes descriptives et injonctives renforcent leurs effets sur les comportements (*e.g.* Jafarpour, 2015; Lee et al., 2007; Reno et al., 1993). Par exemple, Smith et al. (2012) rendaient saillantes à l'esprit des participants (étudiants) les normes injonctives et descriptives en matière d'économie d'énergie à partir de graphiques montrant que la majorité (82%) des étudiants est engagée dans le comportement (norme descriptive) et que la majorité d'entre eux (85%) approuve que les étudiants s'engagent dans des comportements éco-responsables (norme injonctive). Les résultats montrent que l'activation des deux normes sociales en faveur de l'économie d'énergie augmentaient l'intention des participants de s'engager dans des comportements d'économie d'énergie par rapport à l'activation de l'une ou l'autre des normes sociales. Ainsi, si les normes sociales participent à l'obtention de l'effet d'hypocrisie, alors percevoir que nos comportements passés s'écartent non seulement de ce que la majorité des gens approuve (norme injonctive) mais également de ce qu'elle fait (norme descriptive) devrait augmenter l'écart à la norme en se manifestant par un effet d'hypocrisie de plus grande ampleur. Tester cette hypothèse constitue l'un des objectifs de notre quatrième expérimentation.

5. Expérience 4. Combiner les normes sociales pour renforcer l'effet d'hypocrisie

5.1. Présentation de l'expérience

Dans cette quatrième expérimentation pré-enregistrée sur OSF (<https://osf.io/hgb6w>)¹⁸, notre premier objectif est de montrer que la participation unique *vs* conjointe deux types de normes sociales joue également un rôle modérateur sur l'effet d'hypocrisie. A cette fin, avant le rappel des comportements discriminatoires passés, dans le cadre de la phase de saillance normative nous avons activé soit une forte norme descriptive, soit une forte norme injonctive, ou soit les deux. Nous défendons ainsi l'hypothèse que l'activation combinée des normes renforcerait l'effet d'hypocrisie par rapport à l'activation unique de l'une ou de l'autre. Notre second objectif dans cette expérimentation est, comme vu précédemment (cf. Section 3.4), de tester si la procédure d'hypocrisie peut non seulement agir sur l'intention comportementale, mais également réduire les comportements discriminatoires. C'est pourquoi nous avons utilisé à la fois une mesure classique de l'effet d'hypocrisie (*i.e.* intention comportementale via l'acceptation d'une requête cible) et une mesure classique issue du champ de la discrimination (*i.e.* comportement d'exclusion de cibles stigmatisées).

5.2. Méthode

5.2.1. Participants

Les participants ont été sollicités individuellement sur le campus de l'université de Caen pour leur participation à une étude sur les relations interindividuelles. Nous avons recueilli des données auprès de 89 participants. Trois participants ont été retirés pour des erreurs dans l'enregistrement d'une mesure, quatre pour des réponses manquantes et un pour des réponses manquantes et des soupçons sur une mesure. Un total de 80 participants ($M = 19.6$, $SD = 1.55$; 76.25% de femmes) a été inclus dans l'échantillon final. Une analyse

¹⁸ Le rêve est enfin devenu réalité ...

de sensibilité indique que cette taille d'échantillon nous permet d'obtenir une puissance statistique *a priori* satisfaisante de 91% sur nos mesures continues mais non satisfaisantes sur notre mesure binaire (*i.e.* 76%, cf. [annexe J1](#)). Des précautions seront à prendre quant à la généralisation des résultats sur notre mesure binaire.

5.2.2. Matériels

❖ Manipulation du type de normes sociales activées

Pour manipuler le type de normes activées, nous avons présenté de manière différente le matériel de l'expérimentation 2 (cf. Section 2.2). Dans le but d'activer une forte norme descriptive antidiscriminatoire (cf. [annexe J2](#)), certains participants prenaient connaissance de résultats indiquant que la majorité des étudiants de Caen ne discriminait pas les PFOE. Dans le but d'activer une forte norme injonctive (cf. [annexe J3](#)), il était indiqué aux participants que la majorité des étudiants désapprouvait la discrimination à l'encontre des PFOE. Enfin, dans le but d'activer de fortes normes descriptive et injonctive (cf. [annexe J4](#)), les résultats indiquaient qu'une majorité des étudiants de Caen ne discriminait pas et désapprouvait la discrimination à l'encontre des PFOE.

❖ Rappel des comportements discriminatoires passés (phase de saillance des transgressions)

A l'aide d'un questionnaire, nous avons demandé aux participants de rappeler cinq comportements discriminatoires envers les personnes d'origine étrangère (cf. Section 2.2).

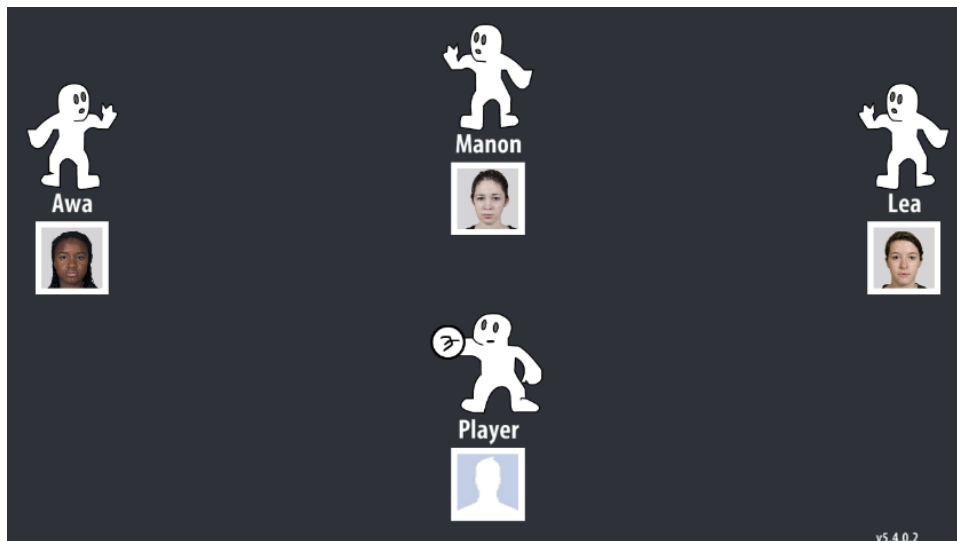
❖ Variables dépendantes

Dans un premier temps, l'intention des participants de s'engager dans une association de prévention des discriminations était mesurée (cf. Section 2.2). Dans un second temps, nous avons mesuré les comportements discriminatoires des participants à l'aide du jeu du Cyberball (Williams et al., 2000). Principalement utilisé pour induire de l'ostracisme chez les participants (Williams & Jarvis, 2006), ce jeu permet également de mesurer l'exclusion

d'une cible stigmatisée (Pryor et al., 2013; Wesselmann et al., 2015). Il est particulièrement intéressant car il fournit des données sur les comportements délibérés (conscients) et moins délibérés (non-conscients). A notre connaissance, aucune étude n'a encore testé l'effet de la procédure d'hypocrisie induite sur ces deux types de comportements. Cela offrirait de nouvelles informations intéressantes sur la capacité du paradigme de l'hypocrisie à produire des changements de comportements plus profonds. Pour ce faire, les participants étaient assis devant un ordinateur et avaient pour instruction de jouer au jeu du Cyberball. Ce jeu a été décrit aux participants comme une tâche de visualisation mentale au cours de laquelle ils devaient s'imaginer jouer à un jeu réel de lancer de balles avec d'autres participants. Les participants ont été informés qu'ils joueraient avec trois autres étudiants de l'université de Caen, qui sont en réalité trois avatars préprogrammés par l'expérimentateur. Chaque joueur était représenté à l'écran par une figure animée (« Cyberboy »). Une photo et le prénom de chacun des joueurs étaient affichés soit au-dessus ou sur le côté de chacun d'eux¹⁹. Pour contrôler un éventuel effet du genre, les trois joueurs étaient des hommes pour les participants masculins et des femmes pour les participantes féminines (cf. Figure 20 pour une illustration de la version femme). Le joueur cible était d'origine étrangère (nommé de manière stéréotypée « Moussa » ou « Awa »), et les deux autres joueurs étaient blancs (nommés « Théo » et « Lucas » ou « Manon » et « Léa »). Le Cyberball était programmé avec 60 lancers de balles. Lors de la réception de la balle, les participants pouvaient lancer la balle aux joueurs de leur choix en cliquant sur leur « Cyberboy » avec la souris de l'ordinateur.

¹⁹ Pour des raisons de droits d'image et de garanti d'anonymat, seul le prénom des participants était renseigné dans le jeu. Il était prétexté aux participants que la caméra de l'ordinateur ne fonctionnait plus et qu'ils allaient réaliser le jeu du Cyberball sans photo.

Figure 20. Illustration du jeu du Cyberball pour les participantes féminines (Exp 4)



Ce jeu permet de mesurer trois indicateurs de comportements discriminatoires (Pryor et al., 2013; Wesselmann et al., 2015). Le premier est le nombre cumulé de lancers à la cible (Cumulative Number of Tosses, CNT) pendant toute la durée du jeu. Pour ce faire, un ratio est calculé en divisant le nombre de lancers à la cible noire par le nombre total de lancers de balles effectués par le participant pendant la totalité du jeu. Le deuxième indicateur est le nombre de lancers avant l'inclusion de la cible noire (Number of Tosses Before Inclusion, NTBI). Il est mesuré en tenant compte du nombre de lancers aux deux joueurs blancs avant de lancer la balle à la cible noire. La valeur 0 indique l'inclusion immédiate de la cible noire dans le jeu. Ces deux premiers indicateurs reflètent les choix délibérés et conscients des participants. Plus le score de CNT est élevé, et plus le score de NTBI est faible, moins les participants discriminent le joueur noir. Le troisième indicateur est l'hésitation face à l'inclusion (Hesitation Given Inclusion, HGI) et représente la latence moyenne (en millisecondes) de l'envoi de la balle à chaque joueur sur l'ensemble des essais. Un score a été calculé en soustrayant les HGI moyens des deux joueurs blancs à celui de la cible noire. Cette différence de temps d'hésitation a été utilisée pour mesurer les comportements d'exclusion. Il s'agit de comportements moins délibérés et conscients. Plus le score de HGI est faible, moins les participants discriminent le joueur noir.

5.2.3. Procédure

Les participants ont été invités individuellement à participer à une étude sur les relations interindividuelles. Après avoir consenti librement à participer à l'étude, ils ont ensuite été assignés aléatoirement à l'une des quatre conditions expérimentales suivantes : contrôle, hypocrisie descriptive, hypocrisie injonctive, et hypocrisie double normes.

Les participants de la condition *contrôle* étaient invités à renseigner directement les variables dépendantes, à savoir les mesures d'intention comportementale (*i.e.* devenir bénévole dans une association de prévention des discriminations et le temps de bénévolat) et la mesure des comportements discriminatoires dans le jeu du Cyberball. Dans les trois conditions hypocrisie, la phase de saillance normative consistait à activer la norme descriptive antidiscriminatoire (*i.e.* condition *hypocrisie descriptive*), la norme injonctive (*i.e.* condition *hypocrisie injonctive*) ou la combinaison des deux (*i.e.* condition *hypocrisie double normes*). Ensuite, les participants ont effectué la phase de saillance des transgressions puis terminé par renseigner les variables dépendantes.

Après les passations terminées, le debriefing était réalisé et la détection de toute suspicion concernant le Cyberball (*i.e.* un jeu réel avec de vraies personnes) était vérifiée. Un seul participant n'était pas convaincu et a été retiré des analyses comme indiqué précédemment.

5.2.4. Hypothèses

Nous nous attendons, d'une part, à ce que la proportion d'engagement dans l'association (H1) et le temps accordé à celle-ci (H2) augmentent comme suit : condition contrôle, puis conditions hypocrisie descriptive et hypocrisie injonctive, et enfin condition hypocrisie double normes. D'autre part, nous nous attendons dans le jeu du Cyberball à ce que i) le nombre d'envoi de balle à la cible (CNT) augmente (H3), et ii) le nombre de lancers avant l'inclusion de la cible (NTBI) et la différence de temps d'hésitation à inclure la cible par rapport aux deux autres joueurs (HGI) diminuent (H4 et H5), comme suit : condition

contrôle, puis conditions hypocrisie descriptive et hypocrisie injonctive, et enfin condition hypocrisie double normes.

5.3. Résultats

5.3.1. Analyses préliminaires

Les analyses préliminaires (cf. [annexe J5](#) pour détails) ont permis de vérifier i) la répartition aléatoire des participants entre les conditions expérimentales en fonction des variables socio-démographiques, ii) que le nombre de transgressions rappelées ne diffère pas significativement entre nos trois conditions hypocrisie, et iii) que la force des croyances normatives ne diffère pas significativement entre les trois conditions hypocrisie.

5.3.2. Analyses confirmatoires

Les données descriptives sont disponibles dans l'[annexe J6](#). Pour tester nos hypothèses, nous avons utilisé la méthode des contrastes (cf. tableau 5).

Tableau 5. *Contrastes spécifiques utilisés dans les analyses statistiques (Exp 4)*

	Contrôle	Hypocrisie descriptive	Hypocrisie injonctive	Hypocrisie double normes
C1	-1	0	0	1
C2	0	-1	1	0
C3	1	-1	-1	1

Note. C1 est le contraste d'intérêt testant nos hypothèses. Il compare nos conditions hypocrisie descriptive et hypocrisie injonctive à la condition contrôle et à la condition hypocrisie double normes. C2 et C3 sont des contrastes résiduels.

❖ Effet des conditions expérimentales sur l'acceptation de la requête cible

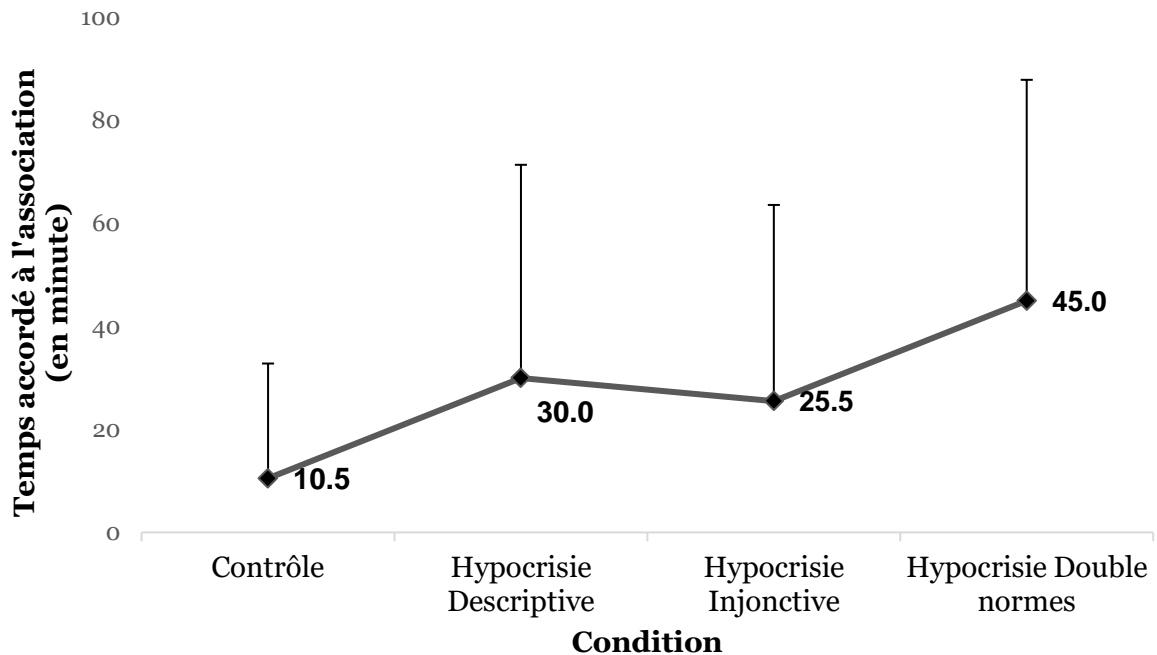
Un modèle de régression logistique binomial a permis d'analyser la proportion d'engagement dans l'association en entrant les trois contrastes comme prédicteurs. Le modèle testé est significatif et explique 8% de la variance du taux d'acceptation de la requête cible, $R^2_{\text{Nagelkerke}} = .08$, $\chi^2(3) = 8.69$, $p = .03$. Plus précisément, l'analyse révèle que notre

contraste d'intérêt est significatif ($Estimate = 1.003$, $\chi^2_{wald}(1) = 2.73$, $p = .006$, $OR = 2.73$, 95% CI [1.33, 5.57]) tandis que les contrastes résiduel 1 ($Estimate = 0$, $\chi^2_{wald}(1) = 0$, $p = 1$, $OR = 1.00$, 95% CI [0.53, 1.88]) et résiduel 2 ($Estimate = 0.012$, $\chi^2_{wald}(1) = 0.05$, $p = .96$, $OR = 1.01$, 95% CI [0.63, 1.63]) ne le sont pas. Les résultats vont donc dans le sens notre hypothèse H1. Premièrement, la proportion des participants s'engageant dans l'association visant à lutter contre la discrimination est plus faible dans la condition contrôle (4/20, soit 20.0%) que dans les conditions hypocrisie descriptive (8/20, soit 40.0%) et hypocrisie injonctive (8/20, soit 40.0%), qui elle-même est plus faible comparée à la condition hypocrisie double norme (13/40, soit 65.0%).

❖ Effet des conditions expérimentales sur le temps accordé à l'association

Le temps accordé à l'association a été analysé à l'aide d'un modèle de régression linéaire en incluant également les trois contrastes comme prédicteurs. Le modèle global est significatif et explique 10% de la variance du temps accordé à l'association, $R^2 = .10$, $F(3,76) = 2.93$, $p = .039$. Notre contraste d'intérêt est significatif ($Estimate = 0.58$, $\beta = 0.32$, 95% CI [0.10, 0.54], $p = .004$) et les deux résiduels ne sont pas significatifs ($p_{C2} = .70$; $p_{C3} = 1$). Les résultats sont donc conformes à notre hypothèse H2 (cf. Figure 21). Premièrement, le temps accordé à l'association des participants de la condition contrôle est plus faible que ceux des participants des conditions hypocrisie descriptive et hypocrisie injonctive. Deuxièmement, ce temps accordé à l'association est plus élevé chez les participants de la condition hypocrisie double normes comparé aux deux conditions hypocrisie descriptive et hypocrisie injonctive.

Figure 21. Temps accordé à l'association en fonction des quatre conditions expérimentales (Exp 4, N = 80)



Note. Les barres d'erreurs indiquent l'écart-type.

❖ **Effet des conditions expérimentales sur le nombre cumulé de lancers à la cible (CNT)**

Un modèle de régression linéaire a permis d'analyser le CNT en incluant les trois contrastes comme prédicteurs. Le modèle global testé n'est pas significatif, $R^2 = .06$, $F(3,76) = 1.57$, $p = .20$. Plus précisément, notre contraste d'intérêt ($p = .12$) ainsi que les contrastes résiduels 1 ($p = .20$) et résiduels 2 ($p = .46$) ne sont pas significatifs. Ces résultats ne vont dans le sens de notre hypothèse H3.

❖ **Effet des conditions expérimentales sur le nombre de lancers avant inclusion de la cible (NTBI)**

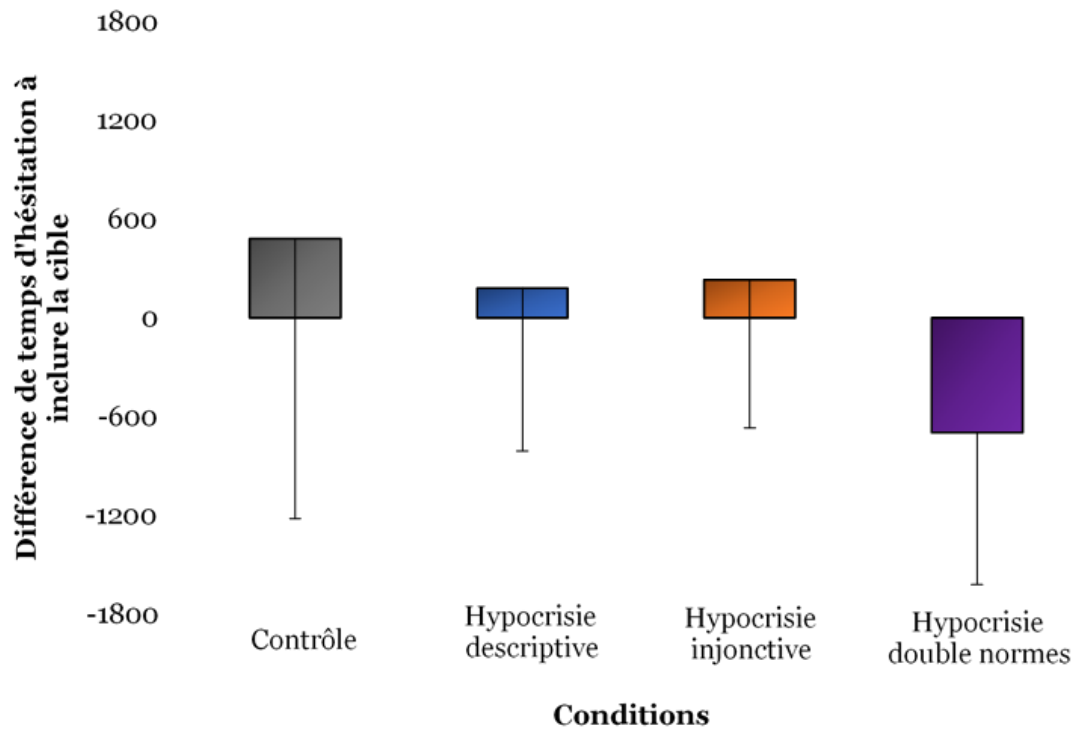
Un modèle de régression linéaire a permis d'analyser le NTBI en incluant les trois contrastes comme prédicteurs. L'analyse révèle que le modèle global testé n'est pas significatif, $R^2 = .09$, $F(3,75) = 2.4$, $p = .075$. Toutefois, notre contraste d'intérêt se révèle être significatif ($Estimate = -0.23$, $\beta = -0.23$, 95 % CI [-0.45, -0.01], $p = .045$) alors que les

contrastes résiduels 1 ($p = .79$) et 2 ($p = .59$) ne le sont pas. Ces résultats vont dans le sens de notre hypothèse H4 en indiquant que les participants de la condition hypocrisie double normes ($M = 0.8$, $SD = 0.77$) incluent plus tôt la cible dans le jeu que les participants des conditions hypocrisie descriptive ($M = 1.10$, $SD = 0.55$) et hypocrisie injonctive ($M = 1.05$, $SD = 0.61$), qui eux-mêmes incluent plus tôt la cible que les participants de la condition contrôle ($M = 1.20$, $SD = 0.52$).

❖ **Effet des conditions expérimentales sur le temps d'hésitation avant inclusion de la cible (HGI)**

Un modèle de régression linéaire a permis d'analyser le HGI en incluant les trois contrastes comme prédicteurs. Le modèle testé est significatif et explique 13% de la variance de l'HGI, $R^2 = .13$, $F(3,76) = 3.60$, $p = .017$. Plus précisément, notre contraste d'intérêt est significatif ($Estimate = -0.36$, $\beta = -0.33$, 95% CI [-0.55, -0.12], $p = .013$) tandis que les deux contrastes résiduels ne le sont pas ($p_{C2} = .76$; $p_{C3} = .30$). Ces résultats vont dans le sens de notre hypothèse H5 (cf. Figure 23) et indiquent que les participants de la condition hypocrisie double normes ont moins hésité à donner la balle à la cible ($M = 0.48$, $SD = 1.70$) par rapport aux participants des conditions hypocrisie injonctive ($M = 0.23$, $SD = 1.03$) et hypocrisie descriptive ($M = 0.113$, $SD = 1.01$), qui eux-mêmes ont moins hésité que les participants de la condition contrôle ($M = -0.70$, $SD = 0.92$).

Figure 23. Différence dans le temps d'hésitation à inclure la cible (HGI) en fonction des quatre conditions expérimentales (Exp 4, N = 80)



Note. Les différences dans le temps d'hésitation ont été calculé en soustrayant le score moyen HGI des deux autres joueurs au score moyen HGI de la cible. Les données sont en millisecondes et les barres d'erreurs montrent l'écart-type.

5.4. Discussion

Notre quatrième expérimentation poursuivait deux objectifs : tester si l'activation combinée des normes sociales descriptives et injonctives amplifie l'effet d'hypocrisie comparé à l'activation de l'une ou l'autre des normes, et tester l'efficacité de la procédure d'hypocrisie induite à réduire des comportements discriminatoires plus ou moins subtils.

Premièrement, les résultats montrent que, si l'activation unique des croyances normatives descriptives ou des croyances injonctives lors de la phase de saillance normative génère un effet d'hypocrisie, combiner leurs activations augmente l'ampleur de cet effet. Ces résultats sont consistants avec des travaux antérieurs. Priolo et al. (2016) ont montré que l'inconsistance à une norme descriptive ou injonctive génère une augmentation de

l'acceptation de la requête cible, sans pour autant se différencier significativement l'une de l'autre. De plus, Fointiat (2008a) a montré que la réalisation de la phase de saillance normative de manière collective (*i.e.* des groupes de 4-5 participants échangeaient sur les arguments à donner en faveur de la cause) augmentait l'effet d'hypocrisie comparée à la réalisation « classique » de la phase de saillance normative (*i.e.* rédaction individuelle des arguments). Réaliser la phase en groupe peut avoir en effet activé, au-delà de norme injonctive, la norme descriptive. Ainsi, il semble que, au-delà de la force des normes sociales (expériences 1 et 2), le nombre de normes sociales activées soit également un facteur modérateur de l'effet d'hypocrisie. Toutefois, les gens peuvent déduire de l'activation d'une norme descriptive la norme injonctive correspondante (Smith & Louis, 2009; Thøgersen, 2006). De ce fait, l'activation de l'une pourrait servir à activer la seconde. Des études devraient donc approfondir ce résultat en vérifiant qu'il s'agit bien d'un effet additif des deux types de croyances normatives sociales et non d'un renforcement de l'une des deux normes par l'activation de l'autre.

Deuxièmement, les résultats témoignent de la réduction des comportements discriminatoires non seulement manifestes (*i.e.* inclure la cible discriminée plus rapidement dans le jeu) mais également plus subtils (*i.e.* moindre hésitation pour inclure la cible dans le jeu). Si ces résultats sont encourageants dans la lutte contre les discriminations passives et subtiles (cf. Chapitre 4 - Section 1), ils nous questionnent sur l'éventuelle efficacité du paradigme de l'hypocrisie induite à conduire le changement sur des comportements qui sont moins contrôlables par les gens. En effet, la réduction des effets d'hypocrisie s'opère habituellement par un processus délibératif, conduisant la personne à s'engager consciemment dans le sens de la norme (Stone & Fernandez, 2008). Hormis quelques études montrant des changements comportementaux lorsque les personnes ne sont pas conscientes que leurs comportements soient mesurés (*e.g.* réduction du temps passé sous la douche, Dickerson et al., 1992 ; achat de préservatif, Stone et al., 1994), notre étude est la première à observer que l'hypocrisie induite influence les comportements moins délibératifs et moins contrôlables. Une explication possible à ce résultat pourrait venir du modèle

d'évaluation associatif-propositionnel (APE, *Associative-Propositional Evaluation model*, Gawronski & Bodenhausen, 2014; Gawronski & Brannon, 2019). Ce modèle distingue les processus associatifs, permettant l'activation de différents concepts sur la base de leurs associations en mémoire, des processus propositionnels qui, sous forme de croyances propositionnelles, permettent de vérifier la cohérence entre le contenu des représentations activées (*i.e.* évaluation subjective de la valeur de vérité du contenu des représentations activées). Lorsque deux croyances propositionnelles sont en relation d'inconsistance, la personne a besoin de réévaluer son système de croyances notamment en activant une nouvelle croyance propositionnelle (*i.e.* une cognition consonante avec le comportement problématique, Festinger, 1957). Dans ce cas, un effet « *top-down* » des croyances propositionnelles sur les processus associatifs peut s'observer et se manifeste par la création d'une nouvelle représentation mentale en mémoire (relative à cette nouvelle croyance propositionnelle) qui s'associe avec les représentations mentales sous-jacentes aux deux autres croyances propositionnelles (Whitfield & Jordan, 2009). Partant de là, il serait envisageable dans notre situation que l'intention de s'engager à agir dans le sens de la norme antidiscriminatoire ait joué le rôle de cette nouvelle croyance propositionnelle, permettant de réduire l'inconsistance entre la norme sociale et les comportements transgressifs discriminatoires. Un lien mental se serait alors créé entre les représentations mentales sous-tendant la norme sociale, les comportements discriminatoires, et l'engagement comportemental. La présence d'une cible de discrimination lors de la situation du Cyberball réactiverait les représentations mentales sous-tendant les comportements discriminatoires (Gawronski & Bodenhausen, 2006) mais également les représentations mentales qui lui sont nouvellement associées (*i.e.* la norme sociale et l'engagement à agir conformément à celle-ci). Ces dernières inhiberaient alors la réalisation des comportements discriminatoires. En d'autres termes, le paradigme de l'hypocrisie induite serait une stratégie de prévention des discriminations subtiles car, en motivant les gens à s'engager dans le sens de la norme, formerait de nouvelles (bonnes) représentations mentales en mémoire (*i.e.* en lien avec la norme sociale) contrecarrant celles conduisant habituellement

aux comportements discriminatoires indirects. Quoi qu'il en soit, des données supplémentaires sont nécessaires pour aborder spécifiquement cette question du changement de comportement subtil et moins délibéré dans le cadre du paradigme de l'hypocrisie induite.

6. Conclusion des quatre premières études

Dans ce septième chapitre, nous avons l'objectif de tester le rôle modérateur des normes sociales sur l'effet d'hypocrisie. Pour ce faire, nous avons manipulé les croyances relatives aux normes descriptives et injonctives de manière à les renforcer (Expériences 1 et 2) et à les affaiblir (Expérience 2) sans avoir pour autant impacté significativement les croyances normatives personnelles (Expérience 3). Ces trois expérimentations permettent de montrer que l'intention d'agir dans le sens de la norme à la suite de la situation d'hypocrisie est modérée par la force des normes sociales : plus les croyances des gens relatives aux normes sociales sont élevées, plus l'effet d'hypocrisie est important. Enfin, nous avons affiné la compréhension de ce rôle modérateur des normes sociales dans une quatrième expérimentation montrant le renforcement de l'effet d'hypocrisie via la saillance combinée de la norme descriptive et de la norme injonctive. Ici, ce ne serait pas la force des normes sociales qui jouerait un rôle modérateur mais plutôt le nombre de normes sociales activées. Pris ensemble, les résultats des quatre expérimentations menées dans ce chapitre non seulement appuient ceux de la méta-analyse que nous avons menée en montrant le rôle de la phase de saillance normative (cf. Chapitre 6), mais surtout nous amène à penser, comme développé dans la problématique de cette thèse, que cet effet modérateur des normes sociales s'expliquerait par la perception d'un écart plus ou moins important à la norme sociale. C'est justement l'objet du prochain chapitre de cette thèse.

CHAPITRE 8

Quand la perception d'écart à la norme sociale médiatise l'effet d'hypocrisie et influence le sentiment d'affiliation

Dans ce huitième chapitre, nous souhaitons montrer que les normes sociales jouent un rôle modérateur sur l'effet d'hypocrisie car les gens perçoivent qu'ils s'en écartent. En suivant la méthode expérimentale du test d'une hypothèse de médiation (Pirlott & MacKinnon, 2016), nous allons i) mesurer la perception des gens de s'écarter des normes sociales en situation d'hypocrisie (expérience 5) puis ii) manipuler la perception des gens de s'en écarter pour en observer les effets comportementaux - de manière similaire à ceux générés par l'hypocrisie induite - (expérience 6). De plus, puisque nous défendons dans cette thèse l'hypothèse selon laquelle la prise de conscience de la réalisation de comportements contre-normatifs conduit les gens à se conformer à la norme sociale par motivation à l'affiliation (cf. Chapitre 5 - Section 2), nous avons également tester dans l'expérience 6 les conséquences de cet écart à la norme sociale sur le sentiment d'affiliation au groupe duquel émane la norme.

1. Expérience 5. Quand l'effet d'hypocrisie rime avec la perception de l'écart à la norme sociale

1.1. Présentation de l'expérience

L'objectif de cette étude (pré-enregistrée sur OSF, <https://osf.io/h8fr7>) est de montrer que la procédure d'hypocrisie induite conduit les gens à percevoir que leurs comportements passés s'écartent de la norme sociale. Certains participants n'ont pas réalisé de procédure d'hypocrisie, certains ont réalisé la procédure standard d'hypocrisie, et d'autres ont réalisé une procédure d'hypocrisie renforcée via le renforcement des normes sociales. Puis la perception des participants de s'écarter de la norme sociale du groupe a ensuite été mesurée par un questionnaire. Notre hypothèse principale était que la situation d'hypocrisie

conduisait à percevoir un écart à la norme sociale, une perception d'écart d'autant plus grande que les normes sociales sont fortes. En raison de la crise sanitaire liée au COVID-19, nous avons été contraints de réaliser cette expérimentation en ligne, et non en face-à-face. En raison du peu d'études ayant réalisé la procédure d'hypocrisie induite en ligne (Dossett, 2009; Gamma et al., 2018; Odou et al., 2019, étude 3; Thorman et al., 2020) et les réserves de certains chercheurs quant à son efficacité (McGrath, 2018), nous avons également mesuré, après la mesure de perception d'écart, l'effet d'hypocrisie de manière classique via l'acceptation d'une requête cible (*i.e.* devenir bénévole dans une association de prévention).

1.2. Méthode

1.2.1. Participants

Au total, 193 participants ont pris part à une étude en ligne. Après attrition ($n = 28$)²⁰, notre échantillon final était constitué de 165 étudiants de l'université de Caen ($M = 21,5$, $SD = 4,58$; 73,9% de femmes). Cette taille d'échantillon nous permet d'obtenir une puissance statistique *a priori* satisfaisante de 80% (cf. [annexe K1](#)).

1.2.2. Matériels

❖ Renforcement des normes sociales

Dans le but de renforcer les normes sociales antidiscriminatoires, les participants prenaient connaissance des résultats d'une prétendue étude réalisée sur un échantillon représentatif des étudiants de Caen montrant que la majorité d'entre eux ne discrimine pas et désapprouve la discrimination (cf. Chapitre 7 - Section 2.2).

²⁰ Cette expérimentation comprenait trois conditions expérimentales : *contrôle*, *hypocrisie standard* et *hypocrisie renforcée*. Les données de quatre participants de la condition *contrôle* n'ont pas été conservées en raison de la non-complétion des données socio-démographiques ($n = 3$) et la non-nationalité française ($n = 1$). Les données de 12 participants de la condition *hypocrisie standard* n'ont pas été conservées pour non-complétion des données socio-démographiques ($n = 1$), nationalité autre que française ($n = 2$) et le rappel d'aucune transgression ($n = 9$). Enfin, les données de 12 participants de la condition *hypocrisie renforcée* n'ont pas été conservées pour non-complétion des données socio-démographiques ($n = 1$), nationalité autre que française ($n = 1$) et le rappel d'aucune transgression ($n = 10$).

❖ **Plaidoyer normatif**

Nous avons demandé aux participants de rédiger trois arguments montrant pourquoi il est important de ne pas discriminer les personnes selon leurs origines (cf. Chapitre 7 - Section 2.2).

❖ **Rappel des comportements discriminatoires passés (phase de saillance des transgressions)**

Sur la base d'un questionnaire, les participants étaient invités à rappeler cinq comportements discriminatoires envers les personnes d'origine étrangère qu'ils avaient réalisés par le passé (cf. Chapitre 7 - Section 3.2).

❖ **Variables dépendantes**

Dans un premier temps, nous avons mesuré la perception des participants de s'écarter de la norme sociale antidiscriminatoire à l'aide d'une échelle en quatre items (cf. [annexe K2](#)). Cette échelle est constituée de trois items (e.g. « *Dans quelle mesure vos comportements passés envers les personnes d'origine étrangère peuvent être considérés comme une violation des valeurs et attentes des étudiants de l'université de Caen ?* ») adaptés de la mesure de violation perçue des normes utilisée par Crane & Platow (2010), et d'un item de mesure de la prototypicalité (i.e. « *Dans quelle mesure vos comportements passés envers les personnes d'origine étrangère font de vous une personne représentative des étudiants de l'université de Caen ?* ») adapté de Steffens et al. (2015). Les modalités de réponses étaient une échelle en 7 points allant de 1 : *Pas du tout* à 7 : *Tout à fait*. Des scores élevés aux items indiquant une plus grande perception de s'écarter de la norme du groupe. Dans un second temps, l'engagement des participants à l'Association de la Fondation Etudiante pour la Ville (AFEV) a été mesuré (cf. [annexe K3](#)). Il était demandé aux participants s'ils souhaitaient « *s'engager dans l'association et accéder au formulaire d'adhésion* » ou bien s'ils « *refusaient de s'engager dans l'association* ». L'association était présentée comme luttant contre les discriminations et les inégalités, et les participants

étaient informés que leur engagement dans l'association consistait à donner deux heures par semaine de leur temps à un jeune défavorisé durant une année scolaire. Plus l'engagement dans l'association des participants est élevé, plus l'effet d'hypocrisie est élevé.

1.2.3. Procédure

Les étudiants de l'université de Caen ont été sollicités à participer à une étude via leur adresse électronique institutionnelle. La Direction du Système d'Information (DSI) de l'université a développé un système de sécurité entre serveurs garantissant un anonymat complet aux répondants. L'étude s'est réalisée sur la plateforme LimeSurvey®. Après avoir consenti librement, les participants étaient aléatoirement assignés à l'une des trois conditions expérimentales suivantes : contrôle, hypocrisie standard, et hypocrisie renforcée.

Un débriefing post-expérimental était délivré à l'ensemble des participants en les informant de l'objectif réel de l'étude. Enfin, le lien d'adhésion à l'AFEV était indiqué aux participants et les participants ont été remerciés pour leur participation.

1.2.4. Hypothèses

Nous nous attendons à ce que i) la perception de s'écarter de la norme sociale antidiscriminatoire des participants (H1) et ii) l'engagement des participants dans l'association (H2) augmentent comme suit : condition contrôle, puis condition hypocrisie standard, et enfin condition hypocrisie renforcée.

1.3. Résultats

1.3.1. Analyses préliminaires

Les analyses préliminaires (cf. [annexe K4](#) pour détails) ont permis de i) vérifier la répartition aléatoire en termes de variables socio-démographiques des participants entre les conditions expérimentales, ii) vérifier que le nombre de transgressions rappelées ne diffère pas significativement entre nos deux conditions hypocrisie, et iii) sélectionner les

items de l'échelle de mesure de l'écart perçu à la norme sociale à partir desquels nous avons calculé le score de perception d'écart à la norme. Ce score a été calculé sur la base des deux premiers items de l'échelle.

1.3.2. Analyses confirmatoires

Les données descriptives sont disponibles à l'[annexe K5](#). Nos hypothèses ont été testées à l'aide de contrastes présentés dans le tableau 6.

Tableau 6. *Contrastes polynomiaux utilisés dans les analyses statistiques (Exp 5)*

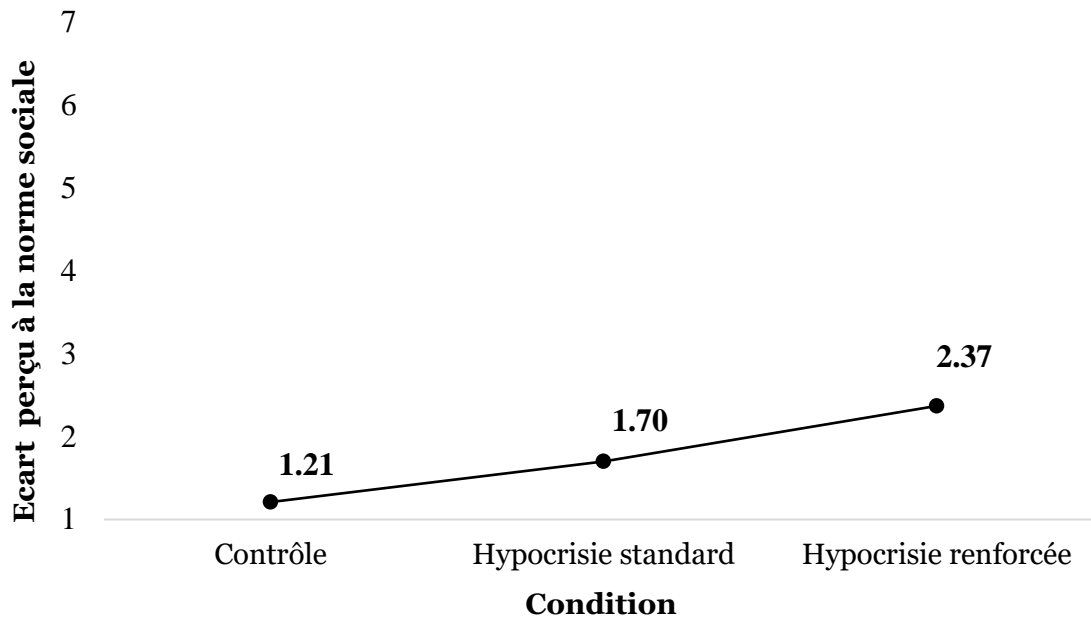
	Contrôle	Hypocrisie standard	Hypocrisie renforcée
C linéaire	-1	0	1
C quadratique	1	-2	1

Note. C : Contraste. Le contraste linéaire est celui testant nos hypothèses. Il compare la condition *hypocrisie standard* aux deux autres conditions. Le contraste quadratique est un contraste résiduel.

❖ Effet des conditions expérimentales sur l'écart perçu à la norme sociale

Un modèle de régression linéaire a été utilisé pour analyser l'écart perçu à la norme sociale en incluant les deux contrastes comme prédicteurs. Le modèle global est significatif et explique 13.9% de la variance du score de perception d'écart à la norme, $R^2 = .139$, $F(2,162) = 13.0$, $p < .001$. Notre contraste linéaire d'intérêt est significatif ($\beta = 0.37$, 95% CI [0.23, 0.52], $p < .001$) et le contraste quadratique résiduel ne l'est pas ($\beta = 0.032$, 95% CI [0.11, 0.18], $p = .66$). Les résultats sont donc conformes à notre hypothèse H1 (cf. Figure 24) et indiquent que les participants de la condition hypocrisie renforcée perçoivent s'écarter davantage de la norme antidiscriminatoire que les participants de la condition hypocrisie standard, qui eux-mêmes perçoivent s'écarter davantage de la norme que les participants de la condition contrôle.

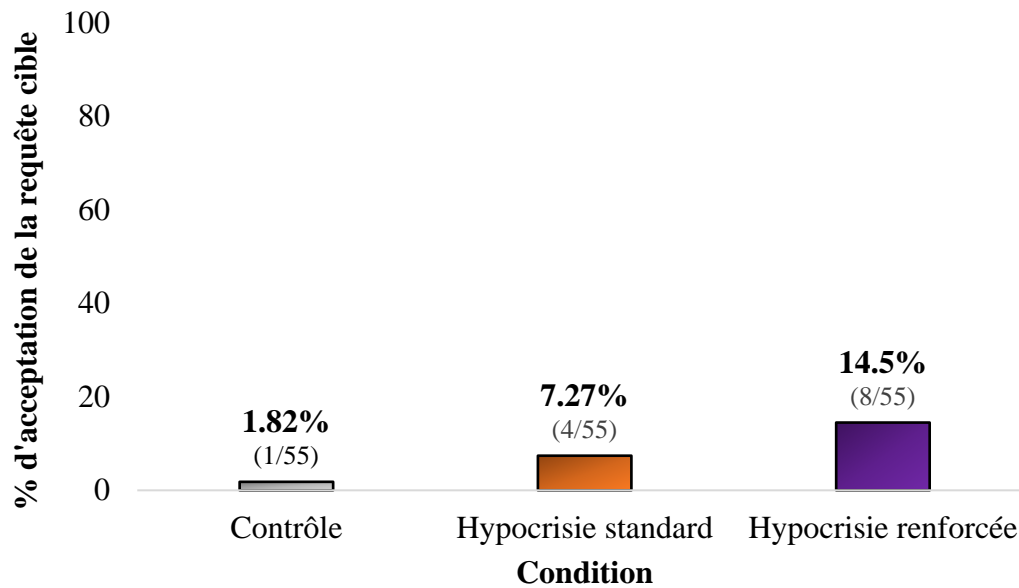
Figure 24. Score moyen d'écart perçu à la norme sociale en fonction des trois conditions expérimentales (Exp 5, N = 165)



❖ Effet des conditions expérimentales sur l'acceptation de la requête cible

Un modèle de régression logistique binomial a été utilisée pour tester l'effet des deux contrastes sur le taux d'engagement des participants dans l'association. Le modèle global testé est significatif et explique 9.4% de la variance du taux d'acceptation de la requête cible, $R^2_{\text{Nagelkerke}} = .094$, $\chi^2(2) = 6.71$, $p = .035$. Plus précisément, le contraste linéaire d'intérêt est significatif ($Estimate = 1.11$, $\chi^2_{\text{wald}}(1) = 2.06$, $p = .040$, $OR = 3.03$, 95% CI [1.05, 8.73]) tandis que le contraste quadratique résiduel ne l'est pas ($Estimate = -0.12$, $\chi^2_{\text{wald}}(1) = 0.47$, $p = .64$, $OR = 0.89$, 95% CI [0.54, 1.45]). Les résultats vont donc dans le sens notre hypothèse H2 (cf. Figure 25) et indiquent que la proportion d'engagement dans l'association de lutte contre la discrimination est plus faible dans la condition contrôle (1/55, soit 1.8%) que dans la condition hypocrisie standard (4/55, soit 7.27%), qui elle-même est plus faible comparée à la condition hypocrisie renforcée (8/55, soit 14.5%).

Figure 25. Pourcentage d'acceptation de la requête cible en fonction des trois conditions expérimentales (Exp 5, N = 165)



1.4. Discussion

Cette expérimentation avait pour objectif de montrer que la procédure d'hypocrisie conduit les gens à percevoir qu'ils s'écartent de la norme sociale. Toutefois, cette étude ayant été réalisée en ligne en raison du COVID-19, nous avons vérifié via une mesure d'intention comportementale que la procédure d'hypocrisie était également efficace en ligne.

D'une part, nous répliquons en ligne les résultats obtenus dans nos deux premières expérimentations montrant l'effet du renforcement des normes sociales en situation d'hypocrisie sur l'intention. Cependant, notre taux d'acceptation en ligne mérite d'être discuté puisque la procédure d'hypocrisie renforcée n'a conduit que 14.5% des participants à accepter la requête (contre 42.5% et 50% dans les expériences 1 et 2, réalisée en face-à-face). Selon nous, ce faible pourcentage n'est pas à imputer à une efficacité moindre de la procédure d'hypocrisie en ligne (en atteste sa taille d'effet modérée : 9.4% de variance expliquée), mais davantage à la variable dépendante utilisée et son caractère coûteux. Dans les premières expérimentations de la thèse il était proposé aux participants de s'engager à distribuer des flyers en indiquant le temps total qu'ils souhaitaient y accorder (entre 30

minutes à quatre heures). Dans cette étude nous demandions aux participants s'ils souhaitent s'engager deux heures par semaine pendant environ six mois. Le caractère coûteux de cette requête cible est d'ailleurs attesté par le très faible pourcentage d'acceptation chez les participants contrôle (1.82%). Nous avons fait ce choix d'augmenter le caractère coûteux de cette requête cible au regard d'études préalablement menées et non-publiées montrant un possible effet boomerang de la procédure d'hypocrisie en ligne : les participants de la condition hypocrisie acceptaient moins la requête que les participants de la condition contrôle. L'interprétation que nous avons faite de cet effet boomerang était le caractère peu engageant des requêtes cibles proposées (*e.g.* avoir l'intention de diffuser un message de prévention contre les discriminations sur les réseaux sociaux) entraînant un taux d'acceptation très élevé chez les participants contrôle (*e.g.* plus de 50%). Quoiqu'il en soit, des recherches supplémentaires sont nécessaires pour aborder cette question de la mesure de l'effet d'hypocrisie en ligne et plus généralement de l'efficacité et des spécificités de la procédure en ligne d'hypocrisie. Nous en restons dans le cadre de ce travail de thèse au fait que notre mesure semble être sensible à l'effet d'hypocrisie en ligne. C'est pourquoi, nous la conserverons dans nos prochaines expérimentations en ligne (*i.e.* Expériences 6 et 9).

D'autre part et surtout, les résultats obtenus montrent que i) en situation d'hypocrisie les gens perçoivent un écart à la norme sociale et ii) le renforcement des normes sociales en amont de la situation d'hypocrisie augmente cet écart perçu à la norme. Ils s'accordent donc avec notre hypothèse générale selon laquelle le changement comportemental en situation d'hypocrisie s'expliquerait par l'écart perçu chez les gens entre leurs croyances liées à la norme sociale et leurs comportements passés transgressifs. Nous avons voulu approfondir le test de cette hypothèse en réalisant une analyse de médiation. Les résultats obtenus ne nous permettent pas de conclure que l'effet d'hypocrisie est médiatisé par l'écart perçu à la norme sociale (cf. [annexe K6](#)). Toutefois, la médiation statistique (« *measurement-of-*

mediator design ») comporte certaines limites²¹ si bien que des approches expérimentales sont maintenant recommandées par de nombreux chercheurs (*i.e.* « *manipulation-of-mediator design* » cf. Pirlott & MacKinnon, 2016; Spencer et al., 2005) pour tester et montrer une hypothèse de médiation. C'est pourquoi, en suivant les recommandations de l'approche expérimentale²² - et plus particulièrement du « *double randomization design* » - nous allons dans la sixième expérimentation manipuler la perception de s'écarter de la norme sociale (variable médiatrice), en utilisant une manière différente de l'hypocrisie induite, puis mesurer l'intention de s'engager dans l'association. Par ailleurs, nous nous sommes proposés de mesurer également le sentiment d'affiliation au groupe dans la mesure où une personne qui s'écarte du groupe peut voir son affiliation au groupe menacée. Avant de présenter cette expérience 6, il nous semble donc important de rappeler quelques éléments sur les conséquences de la déviance aux normes sociales afin de saisir pourquoi elle est susceptible de menacer l'affiliation.

2. La déviance aux normes de groupe menace l'affiliation à ce groupe

Les travaux menés sur la déviance à la norme montrent que lorsqu'une personne transgresse une norme sociale, ses chances d'établir des liens et de maintenir des relations satisfaisantes avec les membres de son groupe sont altérées (Jetten & Hornsey, 2014; Monin & O'Connor, 2011), comme en témoigne les réactions négatives à la déviance.

²¹ La covariance des erreurs entre la variable médiatrice et la variable expliquée ne permet pas de tester et montrer le lien causal entre la variable médiatrice et la variable expliquée.

²² Si la mesure de la variable médiatrice ne permet pas d'établir un lien de causalité avec la variable expliquée, la manipulation de cette variable médiatrice le permet. Pour ce faire, il s'agit de réaliser un plan expérimental appelé « *double randomization* » (Pirlott & McKinnon, 2016, ou « *experimental-causal-chain* », Spencer et al., 2005). Dans une première étude, il s'agit de montrer l'effet causal de la variable explicative (ici procédure d'hypocrisie) sur les variables médiatrice (perception d'écart à la norme) et expliquée (intention comportementale). Il s'agit de notre expérimentation 5. Dans une seconde étude, il s'agit de tester l'effet causal de la variable médiatrice sur la variable expliquée en manipulant la variable médiatrice, cette dernière devenant une variable explicative.

2.1. Réactions sociales à la déviance

Nombreuses ont été les recherches à étudier les conséquences de la perception d'un membre déviant une norme (cf. Hornsey, 2016; Jetten et al., 2011; Jetten & Hornsey, 2014 pour revues). Ces personnes sont perçues et jugées plus négativement (*e.g.* Cranmer & Cranmer, 2013; Reese et al., 2013) et font l'objet de nombreuses réactions négatives qui visent à leur signaler la désapprobation sociale de leurs actes contre-normatifs (Brauer & Chekroun, 2005; Chekroun, 2008a). Ces réactions se réunissent sous le terme de « contrôle social » (Chekroun, 2008b; Collins & Frey, 1992). Il a ainsi été montré que les personnes peuvent exercer un contrôle social sur le comportement déviant (*e.g.* jeter ses déchets dans la forêt, Chekroun & Brauer, 2004, dégradation de l'ascenseur d'un centre commercial, Chekroun et al., 2002) via un regard désapprobateur, un soupir, une remarque non-adressée directement à la personne déviante, une remarque orale polie ou agressive. Ces sanctions verbales ne sont qu'une première étape des pressions à la conformité, car s'ensuit ensuite des sanctions et conséquences plus importantes visant à mettre la personne déviante à l'écart du groupe (*e.g.* Coull et al., 2001; Jetten et al., 2010). Il va s'agir, par exemple, de lui donner moins d'argent par rapport aux autres membres du groupe (Dedrick, 1978), d'ignorer son point de vue dans une discussion ou de l'exclure du groupe (Schachter, 1951 ; cf. Levine & Kerr, 2007 pour une revue). Ces sanctions sociales aux comportements contre-normatifs sont mises en place dans un but bien précis : maintenir une identité sociale positive (Marques et al., 1988).

2.2. Maintenir une identité sociale positive

Lorsqu'un membre de l'endogroupe transgresse une norme sociale, il met à mal l'image du groupe et menace alors l'identité sociale positive des membres du groupe (cf. la théorie de l'identité sociale, Tajfel & Turner, 1979). Il s'avère donc nécessaire de sanctionner ce membre pour qu'il se conforme de nouveau, ou même alors de l'exclure pour conserver une bonne image du groupe et cette identité sociale positive. C'est précisément ce que montre la recherche de van Leeuwen et al. (2010) testant l'efficacité du rejet d'un membre déviant du

groupe ayant réalisé un commentaire raciste en public. Les résultats montrent que le groupe préserve davantage une image positive (*i.e.* groupe jugé moins raciste) lorsqu'ils rejettent le membre déviant plutôt que lorsque les membres du groupe une position anti-raciste (études 1 et 2). C'est pourquoi, il a été montré que le contrôle social s'exprime surtout envers les personnes déviantes qui sont membres de l'endogroupe plutôt qu'appartenant à l'exogroupe (cf. l'effet « brebis galeuse », Marques et al., 2001; Marques & Yzerbyt, 1988), s'exprime d'autant plus que les gens perçoivent le comportement comme fortement contre-normatif (Brauer & Chekroun, 2005) et s'exprime en raison d'émotions négatives, telles que la colère, le mépris, l'anxiété et la peur, qui sont suscitées par la perception d'un comportement contre-normatif d'un membre de l'endogroupe (*e.g.* Chekroun & Nugier, 2005; Nugier et al., 2009). Ainsi, le contrôle social est important et efficace pour amener les gens à agir de nouveau dans le sens des normes sociales.

2.3. Conséquences pour la personne déviante

Si le risque pour une personne transgressant une norme sociale est d'être dénigrée, désapprouvée socialement, et exclue, nous pouvons penser qu'une personne prenant conscience qu'elle agit à l'encontre d'une norme sociale puisse craindre ces sanctions sociales et sentir son affiliation au groupe menacé. C'est ce que semble montrer quelques recherches s'intéressant la perspective de la personne transgressant une norme sociale.

Les recherches se sont en effet également intéressées à montrer les conséquences d'un comportement contre-normatif sur la personne le réalisant (cf. van Kleef et al., 2015 pour revue). Transgresser les normes sociales a tout d'abord des conséquences émotionnelles pour la personne déviante, telles que la culpabilité, de la honte et du mépris envers soi-même (*e.g.* Costarelli, 2005; Ersoy et al., 2011). Par exemple, Giguère et al. (2014) ont montré que des personnes qui apprennent avoir consommé davantage d'alcool que les membres de leur groupe ressentent de la culpabilité et de la honte, le ressenti de ces émotions les conduisant à réduire ensuite leur consommation. De plus, transgresser les normes sociales conduit les personnes déviantes à sentir une menace à leur appartenance

au groupe. Prewitt-Freilino et al. (2012) ont effectivement montré que les gens ressentent que leur sentiment d'affiliation à un groupe est menacé lorsqu'ils transgressent les normes de ce groupe (*i.e.* soutenir un candidat d'un parti politique opposé). Ce sentiment de menace à l'affiliation se voit toutefois diminué lorsque les personnes déviantes ont eu l'opportunité de réaliser un comportement allant cette fois-ci dans le sens du groupe (*i.e.* porter un t-shirt du parti politique auquel le groupe adhère). D'autres travaux vont dans ce sens en montrant qu'une affiliation à un groupe non satisfaite (*e.g.* Heerdink et al., 2015) conduit les gens à se conformer à la norme de groupe (*e.g.* Bäck et al., 2015; Steinel et al., 2010). Dans le cadre d'une interaction intergroupe (Steinel et al., 2010), la motivation à l'affiliation jouait un rôle sur le conformisme des participants à la norme de leur groupe (*i.e.* norme de coopération intergroupe) uniquement lorsque ces derniers étaient peu affiliés au groupe (*i.e.* membres périphériques du groupe).

Ainsi, une personne qui prend conscience qu'elle s'écarte de la norme du groupe peut se sentir moins affilié au groupe. Cette hypothèse est testée dans le cadre de notre sixième expérimentation.

3. Expérience 6. S'écarter des normes sociales influence le sentiment d'être affilié au groupe

3.1. Présentation de l'expérience

Suite à l'expérimentation 5 montrant que l'hypocrisie induite amène les gens à percevoir un écart à la norme sociale, nous souhaitons dans cette sixième expérimentation (pré-enregistrée sur OSF, <https://osf.io/tkxgs>) montrer que la perception d'un écart à la norme sociale (manipulée autrement que par la procédure d'hypocrisie induite) augmente l'intention d'agir dans le sens de la norme sociale. De plus, puisque le fait de dévier des normes du groupe peut impacter le sentiment d'être affilié à ce groupe (cf. Section 2), nous mesurons ce sentiment d'affiliation en amont de la requête cible. Concrètement, nous avons indiqué aux participants que leurs réponses à un questionnaire portant sur la politique

universitaire s'écartaient soit fortement, soit faiblement des réponses des membres de leur groupe (*i.e.* étudiants de l'université de Caen). Ensuite, nous avons mesuré leur sentiment d'être affilié au groupe des étudiants puis leur acceptation ou non de s'engager dans une association de prévention des discriminations.

3.2.Méthode

3.2.1. Participants

Un total de 173 participants a participé à cette étude en ligne. Après attrition ($n = 8$)²³, notre échantillon final était constitué de 165 étudiants de l'université de Caen ($M = 20.2$, $SD = 3.20$; 72.7% de femmes). Cette taille d'échantillon nous permet d'atteindre une puissance statistique *a priori* satisfaisante de 80% (cf. [annexe L1](#)).

3.2.2. Matériels

❖ Manipulation de l'écart à la norme de groupe

Pour manipuler l'écart à la norme de groupe, nous nous sommes inspirés de la procédure de Heerdink et al. (2015). Les participants étaient invités à donner leur avis sur certains changements possibles dans les politiques universitaires. Pour ce faire, ils leur étaient demandés de répondre par oui ou non à 15 questions (*e.g.* « *L'université de Caen Normandie devrait aussi prévoir des cours le samedi* »). Une fois les 15 questions répondues (cf. [annexe L2](#)), il était indiqué aux participants que 4500 étudiants de Caen avaient déjà répondu à ce questionnaire. Pour activer un *fort écart à la norme de groupe*, nous avons informé les participants qu'une majorité des étudiants de Caen n'étaient pas

²³ Cette expérimentation comprenait trois conditions expérimentales : *contrôle*, *faible écart à la norme* et *fort écart à la norme*. Les données de deux participants de la condition *contrôle* n'ont pas été conservées en raison de la non-complétion des données socio-démographiques ($n = 1$) et de la nationalité autre que française ($n = 1$). Les données de trois participants de la condition *faible écart à la norme* et de la condition *fort écart à la norme* n'ont pas été conservées pour non-complétion des données socio-démographiques ($n = 1$) et une nationalité autre que française ($n = 1$).

d'accord avec eux. Pour activer un *faible écart à la norme de groupe*, nous avons informé les participants qu'une minorité d'étudiants n'étaient pas d'accord avec eux.

❖ Variables dépendantes

Dans un premier temps, nous avons vérifié que notre manipulation de l'écart à la norme était efficace. Pour ce faire, les participants répondaient à un item (*i.e.* « *En ayant pris connaissance de ce résultat, diriez-vous que la majorité des étudiants de Caen partage vos opinions ?* ») sur une échelle en 7 points (de 1 : *Pas du tout* à 7 : *Tout à fait*). Plus le score est faible, plus l'écart perçu à la norme du groupe est élevé. Dans un deuxième temps, nous avons mesuré auprès des participants leur sentiment d'affiliation au groupe des étudiants de Caen à l'aide de cinq items (*e.g.* « *J'ai l'impression de ne pas être à ma place parmi les étudiants de Caen* » ; adaptés de la *Psychological Need States Scale*, Bhavsar et al., 2020) sur une échelle en 7 points allant de 1 - *Pas du tout* à 7 - *Tout à fait* (cf. [annexe L3](#)). Plus le score est élevé, plus le niveau de menace à l'affiliation est fort. Dans un troisième temps, nous avons mesuré l'engagement des participants à l'AFEV. Cette mesure est identique à celle utilisée lors de l'expérimentation 5. Plus le taux d'acceptation des participants est élevé, plus l'effet d'hypocrisie est élevé.

3.2.3. Procédure

De la même manière que l'expérimentation 5 en ligne, les participants étaient aléatoirement assignés à l'une des trois conditions expérimentales suivantes : *contrôle*, *faible écart à la norme*, *fort écart à la norme*. Les participants de la condition *contrôle* étaient invités tout d'abord à donner leur opinion sur de possibles changements de politique universitaire en répondant à 15 questions. Enfin, ils étaient invités à renseigner les variables dépendantes, à savoir la mesure du sentiment d'affiliation puis celle d'intention de s'engager dans l'association. Les participants des conditions *faible et fort écart à la norme* ont suivi la même procédure que les participants de la condition *contrôle*, à une exception près. Après avoir répondu aux 15 questions de politique universitaire, nous avons introduit

notre manipulation de l'écart à la norme du groupe. Pour terminer, un débriefing post-expérimental était délivré à l'ensemble des participants.

3.2.4. Hypothèses

Nous nous attendons à ce que le nombre de participants s'engageant dans l'association de prévention des discriminations augmente comme suit (H1) : condition contrôle, puis condition faible écart à la norme, et enfin condition fort écart à la norme.

Nous attendons à ce que le sentiment d'affiliation diminue comme suit (H2) : condition contrôle, puis condition faible écart à la norme, et enfin condition fort écart à la norme.

3.3. Résultats

3.3.1. Analyses préliminaires

Les analyses préliminaires (cf. [annexe L4](#)) ont permis de vérifier i) la répartition aléatoire en termes de variables socio-démographiques des participants entre les conditions expérimentales, ii) l'efficacité de notre manipulation expérimentale de l'écart à la norme de groupe, et iii) l'unidimensionnalité de notre échelle de mesure du sentiment d'affiliation (5 items, α de Cronbach = .85).

3.3.2. Analyses confirmatoires

Les données descriptives sont présentées dans l'[annexe L5](#). Nos deux hypothèses ont été testées à l'aide des contrastes présentés dans le tableau 7.

Tableau 7. *Contrastes polynomiaux utilisés dans les analyses statistiques (Exp 6)*

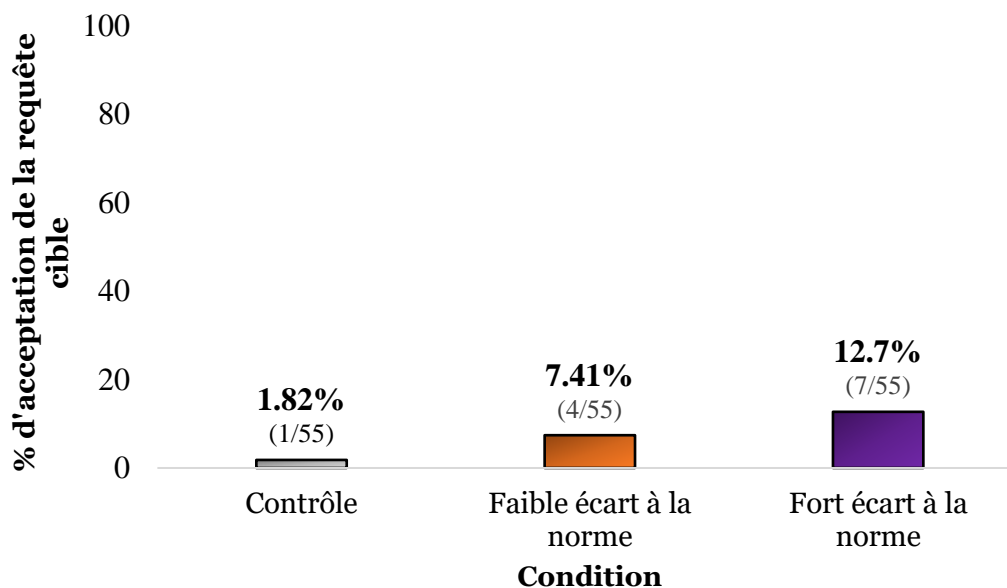
	Contrôle	Faible écart à la norme	Fort écart à la norme
C linéaire	-1	0	1
C quadratique	1	-2	1

Note. C : Contraste. Le contraste linéaire teste nos hypothèses. Il compare la condition *faible écart à la norme* aux deux autres conditions. Le contraste quadratique est un contraste résiduel.

❖ Effet des conditions expérimentales sur l'acceptation de la requête cible

Un modèle de régression logistique binomial a été réalisé sur le taux d'engagement dans l'association en incluant les deux contrastes en prédicteurs. Le modèle global testé n'est pas significatif au seuil $\alpha = .05$, $R^2_{\text{Nagelkerke}} = .080$, $\chi^2(2) = 5.42$, $p = .07$. Plus précisément, l'analyse révèle que nos contrastes linéaire d'intérêt ($Estimate = 1.03$, $\chi^2_{\text{Wald}}(1) = 1.90$, $p = .06$, $OR = 2.81$, 95% CI [0.97, 8.14]) et quadratique résiduel ($Estimate = 0.41$, $\chi^2_{\text{Wald}}(1) = 0.55$, $p = .58$, $OR = 1.51$, 95% CI [0.35, 6.59]) ne sont pas significatifs. Les résultats ne vont donc pas dans le sens notre hypothèse (H1). Ils ne nous permettent pas de conclure que notre manipulation de l'écart à la norme augmente le pourcentage d'engagement des participants dans l'association visant à lutter contre la discrimination.

Figure 26. Pourcentage d'acceptation de la requête cible en fonction des trois conditions expérimentales (Exp 6, $N = 165$)

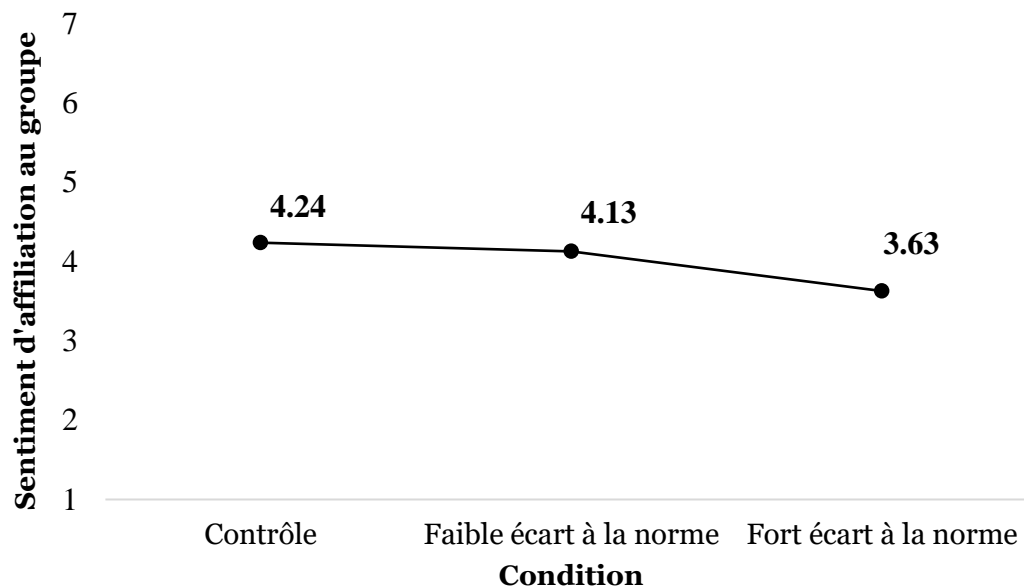


❖ Effet des conditions expérimentales sur le sentiment d'affiliation au groupe

Un modèle de régression linéaire a été utilisé sur le sentiment d'affiliation en incluant les deux contrastes en prédicteurs. Le modèle global est significatif et explique 3.6% de la

variance du score de sentiment d'affiliation au groupe, $R^2 = .036$, $F(2,162) = 3.06$, $p = .05$. Notre contraste linéaire d'intérêt est significatif ($\beta = 0.18$, 95% CI [0.03, 0.33], $p < .001$) et le contraste quadratique résiduel ne l'est pas ($\beta = -0.07$, 95% CI [-0.22, 0.08], $p = .38$). Les résultats sont donc conformes à notre hypothèse (H2, cf. Figure 27) et indiquent que les participants de la condition fort écart à la norme présentent un sentiment d'affiliation au groupe plus faible ($M = 3.63$, $SD = 1.50$) que les participants de la condition faible écart à la norme ($M = 4.13$, $SD = 1.26$), qui eux-mêmes indiquent un niveau de menace plus faible que les participants de la condition contrôle ($M = 4.24$, $SD = 1.34$).

Figure 27. Sentiment d'affiliation au groupe en fonction des trois conditions expérimentales (Exp 6, $N = 165$)



3.4. Discussion

Cette expérimentation avait pour objectif premier de montrer que s'écarter de la norme sociale (manipulé autrement que par l'hypocrisie induite) conduit aux mêmes conséquences comportementales que la procédure d'hypocrisie, à savoir l'augmentation du taux d'acceptation d'une requête cible allant dans le sens de la norme sociale. Les résultats ne vont pas dans ce sens et échouent à montrer que notre manipulation expérimentale de l'écart à la norme influence significativement le taux d'engagement comportemental. Deux

explications à cette absence de résultats sont possibles. La première est d'ordre méthodologique et plus spécifiquement liée à notre manipulation expérimentale. Si pour induire un fort écart à la norme nous avons indiqué aux participants qu'une majorité des étudiants n'étaient pas d'accord avec eux, pour induire un faible écart à la norme nous avons indiqué qu'une minorité d'étudiants ne partageaient pas leurs opinions. Il est alors envisageable que les participants aient perçu dans cette condition que ce sont les étudiants minoritaires les membres déviants de la norme du groupe et non eux-mêmes. La seconde explication, plutôt théorique, est directement en lien avec le second objectif de cette expérimentation : l'effet de l'écart à la norme sur l'intention de se conformer à celle-ci serait médiatisé par la menace au sentiment d'affiliation au groupe.

Les résultats vont dans le sens de notre second objectif en montrant que notre manipulation expérimentale de l'écart à la norme a influencé le sentiment d'affiliation au groupe, tel que plus l'écart à la norme était élevé, plus le sentiment des participants d'être affilié au groupe était faible. Si ces résultats sont consistants avec les travaux menés dans le cadre de la déviance à la norme (*e.g.* Prewitt-Freilino et al., 2012; Steinel et al., 2010), ils appuient également l'idée que ce sentiment d'affiliation puisse jouer un rôle de médiateur entre l'écart à la norme et les conséquences comportementales (*i.e.* agir dans le sens de la norme). Nous avons approfondi cette idée par la réalisation d'une analyse exploratoire testant cette hypothèse de médiation (cf. [annexe L6](#)). Bien que les résultats ne montrent pas d'effet indirect significatif, ils sont tout de même encourageants. En effet, ils montrent non seulement la significativité de l'effet total et de l'effet de l'écart à la norme sur le sentiment d'affiliation, mais surtout l'effet du sentiment d'affiliation sur l'intention de se conformer à la norme, tel que moins les participants se sentent affiliés au groupe, plus ils s'engagent à agir dans le sens de la norme du groupe (cf. le test de significativité conjointe comme première étape au test d'une hypothèse de médiation statistique, Yzerbyt et al., 2018).

Ainsi, nos résultats tendent à montrer que la perception de s'écarter de la norme augmente l'intention de se conformer à la norme parce qu'elle menace le sentiment d'affiliation.

4. Conclusion

Dans ce huitième chapitre, nous avons appris que la procédure d'hypocrisie induite conduit les gens à percevoir un écart à la norme sociale, une perception d'écart d'autant plus importante que les normes sociales ont été préalablement renforcées (Expérience 5). Si les premières expérimentations de la thèse ont montré la participation des normes sociales dans l'obtention de l'effet d'hypocrisie, il semble clair maintenant qu'elles participent directement à l'inconsistance sous-jacente à cet effet. En revanche, nous ne sommes pas parvenus dans ce chapitre à montrer que l'effet d'hypocrisie est médiatisé par cet écart perçu à la norme. En effet, notre manipulation expérimentale de l'écart à la norme (*i.e.* par feedback normatif) n'a pas influencé significativement notre mesure comportementale (Expérience 6). Toutefois, la manipulation de l'écart à la norme influence le sentiment d'affiliation au groupe, ce sentiment d'affiliation qui, par contre, influence l'intention d'agir dans le sens de la norme. Ainsi, si nous n'avons pas montré de médiation de l'effet d'hypocrisie par la perception d'une inconsistance à la norme sociale, c'est peut-être tout simplement parce qu'il existe une autre variable médiatrice à cet effet d'hypocrisie. Nous pensons que cette variable est la motivation l'affiliation. Nous consacrons notre neuvième et dernier chapitre expérimental au test de cette hypothèse.

CHAPITRE 9

Quand la motivation à l'affiliation médiatise l'influence des normes sociales sur l'effet d'hypocrisie

La dernière étape de notre programme expérimental est de mieux comprendre et expliquer le rôle des normes sociales dans l'effet d'hypocrisie. A ce stade, nous avons plusieurs éléments à notre connaissance. Nous avons vu (cf. Chapitre 1 - Section 2) que les normes sociales influencent les comportements des gens pour combler leur besoin fondamental d'affiliation (Baumeister & Leary, 1995; Cialdini & Trost, 1998). Or, nous avons montré dans les premières parties expérimentales que i) la procédure d'hypocrisie induite conduit les gens à justement percevoir qu'ils s'écartent de la norme sociale et ii) la perception d'un écart aux normes du groupe conduit les gens à se sentir moins affiliés à ce groupe. En conséquence, si les gens se comportent - ou s'engagent à se comporter - dans le sens de la norme sociale à la suite d'une situation d'hypocrisie, ce serait pour compenser la menace au besoin d'affiliation qu'induit la perception d'une inconsistance à la norme sociale. Ainsi, dans ce chapitre nous présentons trois expérimentations qui visent à tester si la motivation à l'affiliation médiatise l'effet de la procédure d'hypocrisie sur l'intention de se conformer à la norme. En suivant les recommandations de l'approche expérimentale du test d'une hypothèse de médiation (Pirlott & MacKinnon, 2016), nous allons dans une première expérimentation mesurer la motivation à l'affiliation à la suite de la procédure d'hypocrisie (Expérience 7). Puis, dans une deuxième expérimentation, nous manipulerons cette motivation à l'affiliation pour en observer les effets comportementaux (Expérience 8). Enfin, dans une troisième expérimentation, nous manipulerons cette motivation à l'affiliation à l'issue de la procédure d'hypocrisie de manière à ce qu'elle soit satisfaite avant la mesure de l'intention comportementale (Expérience 9). Nous consacrons le début de ce 9^{ème} chapitre à l'identification de méthodes permettant de mesurer et de manipuler cette motivation à l'affiliation avant de décrire les trois expérimentations.

1. Un besoin d'affiliation menacé motive les gens à agir de manière à le satisfaire

Tout comme la nourriture, l'eau et l'air sont des besoins physiologiques fondamentaux de l'être humain, des besoins fondamentaux d'ordre psychologiques existent également. Selon Baumeister & Leary (1995), un besoin psychologique peut être considéré comme fondamental s'il répond à neuf critères dont, par exemple, le fait d'être universel, de favoriser le bien-être lorsqu'il est satisfait et de susciter des comportements visant à le satisfaire lorsqu'il est menacé. Il existe différentes théories des besoins psychologiques fondamentaux (*e.g.* la théorie de l'auto-détermination, *self-determination theory*, Deci & Ryan, 2000; la théorie des besoins psychologiques fondamentaux, *Basic Psychological Need Theory*, Vansteenkiste et al., 2020; le modèle à deux processus, *two-process model*, Sheldon, 2011) qui ne s'accordent pas toujours sur les construits psychologiques à considérer comme étant de l'ordre du besoin fondamental (*e.g.* l'estime de soi, cf. Sheldon, 2011; Sheldon et al., 2001; Vansteenkiste et al., 2020 pour un aperçu des nombreux candidats et débats). Néanmoins, trois besoins psychologiques semblent faire consensus dans la littérature : le besoin d'autonomie (*i.e.* sentiments de volition et de propriétés de soi), le besoin de compétence (*i.e.* sentiments d'efficacité et de maîtrise) et surtout le besoin d'affiliation (Vansteenkiste et al., 2020). Ce dernier se réfère au sentiment de connexion et d'acceptation sociale ainsi qu'au désir omniprésent des gens « *de former et d'entretenir au moins un minimum de relations interpersonnelles* » (Baumeister & Leary, 1995, p. 499). La satisfaction de ce besoin est nécessaire au bien-être psychologique et physique et provoque des conséquences émotionnelles (*e.g.* douleur, tristesse, peur, colère, Eisenberger et al., 2003; cf. Blackhart et al., 2009 pour une méta-analyse) et psychologiques négatives (*e.g.* stress, symptômes dépressifs et anxiété, Campbell et al., 2018; Cordeiro et al., 2016; Ng et al., 2012) lorsqu'il n'est pas atteint et menacé. C'est pourquoi les gens sont (fondamentalement) motivés aussi bien par la recherche d'affiliation que par l'évitement du rejet. Les situations et expériences de rejet au sens large (*e.g.* le rejet par des partenaires

amoureux, les préjugés, la discrimination et la stigmatisation, le harcèlement, l'exclusion sociale et l'ostracisme) ont en effet pour caractéristique commune de menacer ce besoin d'affiliation (cf. DeWall et al., 2011 et Leary, 2010 pour revues, et Gerber & Wheeler, 2009 pour une méta-analyse de l'effet du rejet sur la menace au besoin d'affiliation), ce qui guidera (et motivera) la réalisation de comportements visant à rétablir ce besoin (cf. Sheldon, 2011; Sheldon & Gunz, 2009; et Richman & Leary, 2009 pour une modélisation des effets cognitifs, émotionnels, et comportementaux de la menace au besoin d'affiliation). Nous proposons ci-dessous un aperçu des recherches qui ont étudié de façon expérimentale la menace au besoin d'affiliation et ses conséquences comportementales.

1.1. L'exclusion sociale comme manipulation de la menace au besoin d'affiliation

Bien que différentes situations conduisant au rejet existent, les recherches expérimentales ont essentiellement travaillé sur la menace au besoin d'affiliation sous le prisme de l'exclusion sociale. Plusieurs méthodes expérimentales ont ainsi été inventées à cette fin et peuvent être classées en trois catégories (cf. Wirth, 2016 pour revue). Certaines utilisent du matériel papier-crayon (*e.g.* revivre ou imaginer une situation d'exclusion, Chen & Williams, 2012; Molden et al., 2009), d'autres amènent les participants à être rejetés lors d'une interaction avec des gens (*e.g.* rejet lors d'une interaction de groupe ou lors d'une conversation par chat, Smith & Williams, 2004; Twenge et al., 2001; Wirth et al., 2015) ou avec des avatars (*e.g.* ne pas être inclus dans un jeu d'envoi de balles, *Cyberball*, Williams et al., 2000) ou ne pas être sélectionnés par d'autres pour résoudre une tâche coopérative, *Atamia*, Wirth et al., 2014). Parmi toutes ces méthodes, c'est le jeu du *Cyberball* qui a reçu le plus d'intérêt (Hartgerink et al., 2015) et qui menace le plus fortement le besoin d'affiliation (*e.g.* $d = 2.55$, cf. Wirth et al., 2014 pour une comparaison de différentes méthodes). En manipulant le pourcentage de balles reçues lors du jeu du *Cyberball*, Williams et al. (2000, étude 1) montrent que plus les participants étaient exclus, c'est-à-dire moins ils recevaient de balles, plus ils ressentaient une menace à quatre besoins

psychologiques²⁴, dont celui d'affiliation qui était le plus menacé des quatre. Cette menace au besoin d'affiliation apparait, que les avatars soient présentés comme des personnes réelles (*e.g.* Jamieson et al., 2010; Mazinani et al., 2021) ou pas (*e.g.* Zadro et al., 2004). Les chercheurs ont ensuite démontré que la menace au besoin d'affiliation influencent le traitement cognitif, les comportements et les stratégies cognitives mises en place pour compenser l'absence de situations d'affiliation.

1.2. La menace au besoin d'affiliation influence :

1.2.1. Le traitement cognitif : une attention accrue aux indices d'acceptation sociale

Tout d'abord, il a été montré que les expériences de rejet favorisent le traitement cognitif lié à l'affiliation. Plus précisément, le rejet accroît l'attention portée aux informations sociales, c'est-à-dire aux indices reflétant l'affiliation (cf. le modèle de régulation du besoin d'affiliation, Pickett & Gardner, 2005). Pickett et al. (2004) ont par exemple montré que les personnes rejetées (*vs* acceptées) sont plus précises dans la détection des émotions faciales d'autrui. Gardner et al. (2000) ont montré quant à eux que les participants préalablement rejetées (*vs* acceptées) dans une session de chat mémorisaient davantage les activités sociales, plutôt qu'individuelles, réalisées par un autre étudiant. Enfin, DeWall et al. (2009) ont montré que la menace au besoin d'affiliation (*vs* absence de menace), manipulée par le « *future life alone paradigm* » (Baumeister et al., 2002), conduit les gens à détecter plus rapidement des visages souriants dans une « foule » de visages distracteurs (étude 1), à regarder davantage les visages souriants (études 2 et 3) et à détourner plus difficilement leur regard des visages souriants (étude 4).

²⁴ Selon Williams (2007), les trois autres besoins psychologiques menacés par les situations d'exclusion sociale et plus particulièrement celle dans le jeu du Cyberball, sont le besoin de contrôle, d'existence significative et le besoin d'estime de soi. Si l'impact de ces construits psychologiques n'est pas remise en cause, leur qualité de « besoin psychologique » fait toujours débat (cf. Richman & Leary, 2009).

1.2.2. Les comportements : recherche de contact avec autrui

La menace au besoin d'affiliation conduit aussi les gens à mettre en place des comportements visant à rechercher l'affiliation. Ces comportements peuvent être plus ou moins conscients. Suite à une situation d'exclusion dans le jeu du Cyberball, les participants imitent davantage un camarade avec qui ils interagissent (Lakin & Chartrand, 2003), travaillent davantage lors d'une tâche collective (Williams & Sommer, 1997) et se conforment davantage aux opinions des autres (Williams et al., 2000, étude 2). Les différentes études réalisées par Maner al. (2007) montrent qu'en situation de menace à leur affiliation, les participants ont exprimé le souhait de se faire de nouveaux amis (étude 1) et de travailler avec d'autres personnes (étude 2). Ces participants se sont également formés des impressions plus positives sur de nouvelles personnes avec qui ils pouvaient interagir (études 3 et 4) et leur ont attribué de plus grandes récompenses (études 5 et 6).

1.2.3. La mise en place de stratégies cognitives de substitution

A défaut de pouvoir retrouver une expérience d'affiliation satisfaisante, d'autres stratégies peuvent être utilisées pour restaurer un sentiment d'affiliation menacée. Les gens peuvent interpréter différemment les événements de manière à ne pas percevoir cette menace (*e.g.* ne pas reconnaître être la cible de discriminations, Carvallo & Pelham, 2006). Une autre manière de restaurer ce sentiment d'affiliation est de se souvenir des liens et relations sociales passées dans lesquelles le besoin d'affiliation était pleinement satisfait (*e.g.* photographies de famille, messages ou lettres reçues). Il a ainsi été montré qu'un besoin d'affiliation menacé conduit les gens à davantage s'adonner à ce type de stratégies cognitives (cf. concept de « *social snacking* », Gardner et al., 2005). D'ailleurs, les comportements subséquents à la menace au besoin d'affiliation ne s'observent plus lorsque les gens ont pu écrire quelques lignes sur leur meilleur ami (Twenge, Liqing, et al., 2007).

En résumé, l'affiliation est un besoin psychologique fondamental de l'humain qui se retrouve menacé dans des situations de rejet effectif ou d'anticipation de rejet (Baumeister

& Leary, 1995; Leary, 2010). Une manière efficace d'induire expérimentalement cette menace à l'affiliation consiste à exclure les participants dans le jeu du Cyberball (Williams et al., 2000; Wirth et al., 2014). Nous emploierons donc cette procédure expérimentale pour manipuler la menace à l'affiliation dans notre huitième expérimentation. Lorsque ce besoin d'affiliation est menacé, les gens sont motivés par la recherche de situations permettant de le satisfaire (Baumeister & Leary, 1995; Richman & Leary, 2009). De manière indirecte, ils repèrent alors plus facilement les indices d'affiliation dans une tâche de détection de visages (DeWall et al., 2009, étude 1) et de manière directe, ils désirent être en relation avec d'autres personnes (*i.e.* préférence pour le choix d'une tâche collective plutôt qu'individuelle, Maner et al., 2007, étude 2). Nous utiliserons ces deux mesures de motivations à l'affiliation dans notre expérimentation 7 dans le but de démontrer que le paradigme de l'hypocrisie induite menace ce besoin et motive à l'affiliation. Enfin, nous savons que des stratégies cognitives permettent de restaurer un besoin d'affiliation menacé. Nous allons ainsi utiliser l'une d'elles (*i.e.* le rappel d'une situation passée d'affiliation, Chen & Williams, 2012; Maner et al., 2007) dans notre expérimentation 9 pour tester si la restauration du sentiment d'affiliation après la procédure d'hypocrisie induite entraîne l'annulation de son effet.

2. Expérience 7. Quand l'effet d'hypocrisie influence la motivation à l'affiliation ...

2.1. Présentation de l'expérience

Cette septième expérimentation (pré-enregistrée sur OSF comme « study 1 », <https://osf.io/dwyqp>) a pour objectif de montrer que la procédure d'hypocrisie induite a un impact sur la motivation à l'affiliation. Il s'agit de la première étape de notre hypothèse générale de médiation de l'effet d'hypocrisie par la motivation à l'affiliation. Après une situation d'hypocrisie standard ou une situation d'hypocrisie renforcée (*i.e.* renforcement des normes sociales antidiscriminatoires), la motivation des participants à rechercher le contact avec autrui a été mesurée à l'aide d'une mesure indirecte et d'une mesure directe.

2.2. Méthode

2.2.1. Participants

Nous avons sollicité 107 participants pour la réalisation de cette expérimentation. Sept participants ont été retirés car n'ont pas renseigné entièrement la procédure d'hypocrisie (*i.e.* aucune transgression rappelée, $n = 2$) et ont commis un nombre excessif d'erreurs sur une mesure ($n = 5$). Notre échantillon final était composé de 100 étudiants à l'université de Caen ($M = 19.4$, $SD = 1.86$; 85.0% de femmes) dont 33 en condition contrôle, 33 en condition hypocrisie standard, et 34 en condition hypocrisie renforcée. Cette taille d'échantillon nous permet d'obtenir une puissance statistique *a priori* satisfaisante de 95% (cf. [annexe M1](#)).

2.2.2. Matériels

❖ Renforcement des normes sociales

Les participants étaient invités à prendre connaissance des résultats d'une prétendue étude réalisée sur un échantillon représentatif des étudiants de Caen dans le but de renforcer les normes sociales antidiscriminatoires (cf. Chapitre 7 - Section 3.2.2).

❖ Plaidoyer normatif

Nous avons demandé aux participants de rédiger trois arguments montrant pourquoi il est important de ne pas discriminer les personnes selon leurs origines (cf. Chapitre 7 - Section 3.2.2).

❖ Rappel des comportements discriminatoires passés (phase de saillance des transgressions)

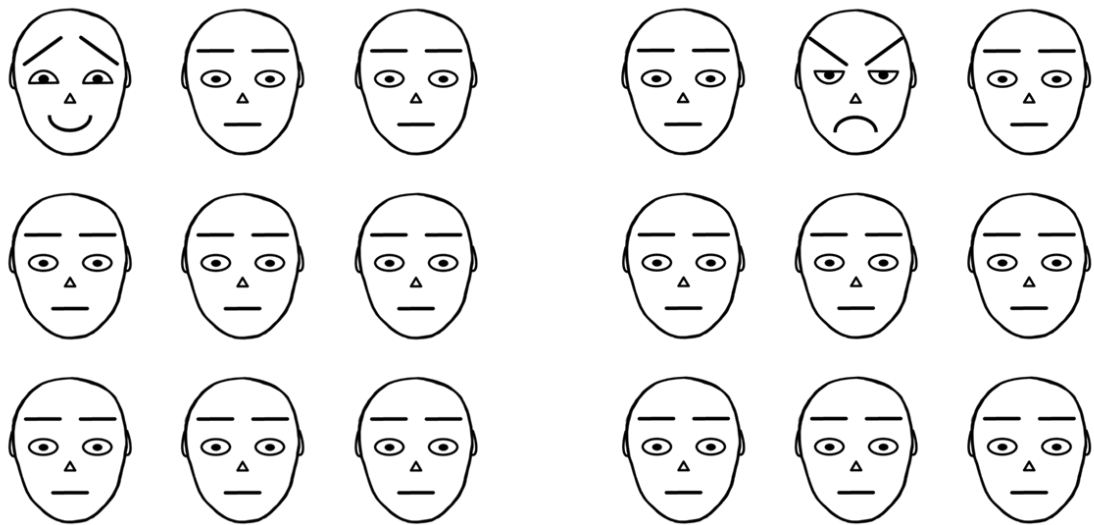
Sur la base d'un questionnaire, les participants étaient invités à rappeler cinq comportements discriminatoires envers les personnes d'origine étrangère qu'ils avaient réalisés par le passé (cf. Chapitre 7 - Section 3.2.2).

❖ Variables dépendantes

Deux variables dépendantes nous ont permis d'évaluer la motivation à l'affiliation des participants : une mesure indirecte basée sur la tâche de détection de visages (DeWall et al., 2009) et une mesure directe basée sur le choix de réaliser une tâche de façon collective ou individuelle (Maner et al., 2007).

Notre première variable dépendante consistait à la réalisation de la « *Visual Search Task* » (Öhman et al., 2001) sur une tablette numérique et programmée sur le logiciel OpenSesame (Mathôt et al., 2012). Nous avons demandé aux participants de détecter le plus rapidement possible un visage cible (*i.e.* visage souriant ou menaçant) parmi une foule de visages distracteurs qui diffèrent du visage cible (*i.e.* visage souriant/menaçant ou neutre, cf. [annexe M2](#) pour une description détaillée de cette mesure). Quatre types de matrices, correspondant à quatre combinaisons cible-distracteurs différentes ont été créées (cf. Figure 28 pour une illustration des quatre types de matrices utilisées). A chaque essai, il était présenté aux participants une matrice de neuf visages (3 X 3 visages) contenant le visage cible et les huit visages distracteurs. Au total, 36 essais étaient réalisés dans un ordre aléatoire (neuf essais par matrice). Cette tâche permettait d'obtenir huit scores par participant, à savoir les temps de latence des réponses correctes (en millisecondes) ainsi que le nombre d'erreurs à identifier les visages cibles en fonction des quatre types de matrices.

Figure 28. Illustration des quatre types de matrices de visages utilisés dans la tâche de détection de visages



Visage souriant dans une foule neutre

Visage menaçant dans une foule neutre



Visage souriant dans une foule menaçante

Visage menaçant dans une foule souriante

Notre seconde variable dépendante mesurait le choix des participants de réaliser une tâche de façon collective ou individuelle (Maner et al., 2007, étude 2). Pour ce faire, les participants étaient informés qu'une dernière tâche en ligne sur ordinateur allait leur être demandée. Il était précisé que cette tâche était conçue de manière à être réalisée aussi bien de façon individuelle que collective. Il était ajouté que certains participants allaient réaliser cette tâche de façon individuelle et d'autres de façon collective, mais que les

expérimentateurs souhaitaient tenir compte des préférences des participants. Aucune information n'était donnée aux participants sur le contenu de cette tâche, mise à part qu'elle se réalisait sur ordinateur. Nous avons donc mesuré le choix des participants quant à la nature de la tâche qu'ils souhaitaient réaliser, soit individuelle soit collective.

2.2.3. Procédure

Les participants étaient invités à participer à une étude en laboratoire sur les relations interindividuelles. Après avoir consenti à participer à l'étude, ils étaient aléatoirement assignés à l'une des trois conditions expérimentales suivantes : contrôle, hypocrisie standard, hypocrisie renforcée. Les participants de la condition *hypocrisie renforcée* et *hypocrisie standard* réalisaient les mêmes protocoles d'hypocrisie que dans les conditions de l'expérimentation 2 (cf. Chapitre 7 - Section 3.2.3). Puis, les variables dépendantes étaient mesurées. Les participants étaient tout d'abord invités à réaliser la tâche de détection de visages sur une tablette numérique. Ensuite, une prétendue tâche en ligne sur ordinateur leur était proposée pour laquelle ils devaient indiquer leur choix de la réaliser soit individuellement soit collectivement. Une fois ce choix indiqué, l'étude se terminait sans la réalisation de la tâche sur ordinateur. En condition *contrôle*, les variables dépendantes étaient directement mesurées auprès des participants. Pour terminer, tous les participants ont été débriefés (cf. Chapitre 6 - Section 3.2.3) en vérifiant également que la non-réalisation de la tâche sur ordinateur n'avait pas affecté les participants.

2.2.4. Hypothèses

Nous nous attendons à ce que le niveau de motivation à l'affiliation soit influencé par nos conditions expérimentales et augmente comme suit : condition contrôle, puis condition hypocrisie standard, et enfin condition hypocrisie renforcée. Comme les visages souriants sont des indices puissants signalant une possible affiliation (DeWall et al., 2009), nous émettons l'hypothèse que les participants détecteraient plus rapidement les visages souriants dans une foule menaçante (H1) et neutre (H2) et commettraient moins d'erreurs

de détection des visages souriants dans une foule menaçante (H3) et neutre (H4) comme suit : condition contrôle, puis condition hypocrisie standard, et enfin condition hypocrisie renforcée. Nous n'avons aucune hypothèse concernant les matrices « visage menaçant - foule souriante » et « visage menaçant - foule neutre ». Enfin, concernant le choix du type de tâche (individuelle *vs* collective), nous nous attendons à ce que la proportion de participants choisissant la tâche collective augmente comme suit : condition contrôle, puis condition hypocrisie standard, et enfin condition hypocrisie renforcée (H5).

2.3. Résultats

2.3.1. Analyses préliminaires

Les analyses préliminaires (cf. [annexe M3](#) pour détails) ont permis de vérifier i) la répartition aléatoire en termes de variables socio-démographiques entre les conditions expérimentales et ii) que le nombre de transgressions rappelées ne diffère pas significativement entre nos deux conditions hypocrisie.

2.3.2. Analyses confirmatoires

Les données descriptives sont présentées dans l'[annexe M4](#). Nos hypothèses ont été testées à partir de la méthode des contrastes (cf. tableau 8).

Tableau 8. *Contrastes polynomiaux utilisés dans les analyses statistiques (Exp 7)*

	Contrôle	Hypocrisie standard	Hypocrisie renforcée
C linéaire	-1	0	1
C quadratique	1	-2	1

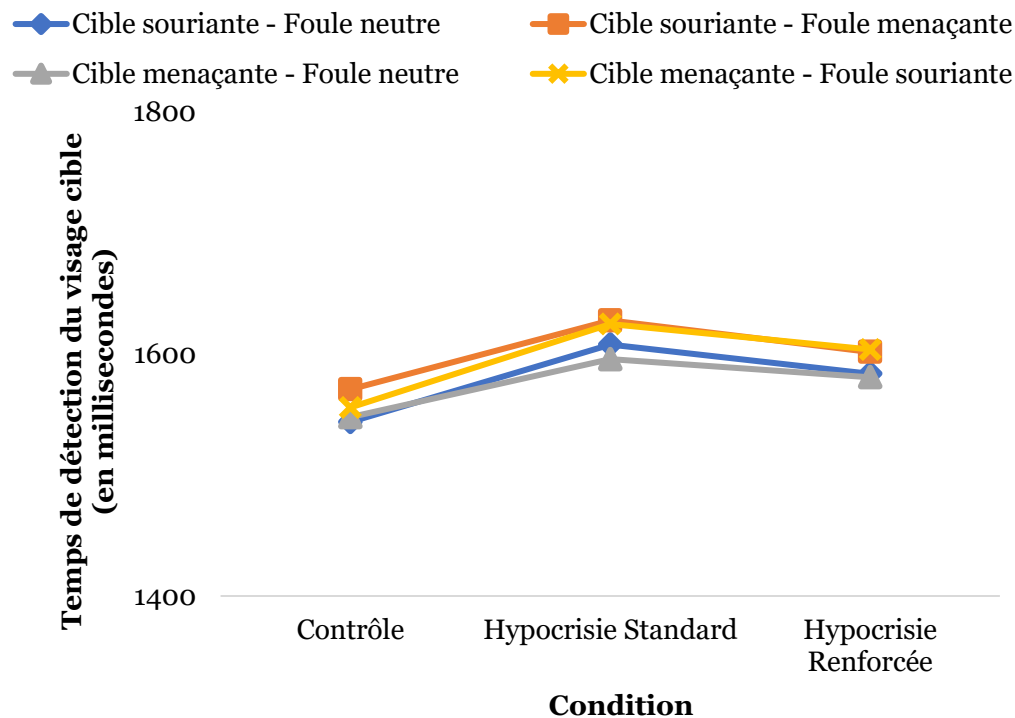
Note. C : Contraste. Le contraste linéaire teste nos hypothèses. Il compare la condition *hypocrisie standard* aux deux autres conditions. Le contraste quadratique est résiduel.

❖ Effet des conditions expérimentales sur les temps de réaction à la tâche de détection de visages

Un modèle linéaire mixte a été utilisé sur le temps de réaction à la tâche de détection de visages en entrant le type de matrices en facteur intra-participant, les deux contrastes en facteur inter-participant, et les participants en facteur aléatoire²⁵. Le modèle global testé n'est pas significatif au seuil $\alpha = .05$, $F(11,403) = 0.69$, $p = .74$, $\eta^2 = .02$. L'analyse des effets simples ne montrent ni d'effets significatifs du contraste linéaire sur les matrices « *visage souriant – foule neutre* » ($p = .40$), « *visage souriant – foule menaçante* » ($p = .51$), « *visage menaçant – foule neutre* » ($p = .31$) et « *visage menaçant – foule souriante* » ($p = .49$), et ni d'effets significatifs du contraste quadratique sur les matrices « *visage souriant – foule neutre* » ($p = .29$), « *visage souriant – foule menaçante* » ($p = .32$), « *visage menaçant – foule neutre* » ($p = .28$) et « *visage menaçant – foule souriante* » ($p = .44$). Ces résultats ne vont pas dans le sens de nos hypothèses H1 et H2 (cf. Figure 29).

²⁵ L'emplacement du visage cible sur la matrice (*i.e.* neuf emplacements par type de matrice) n'a pas été entré dans le modèle comme facteur aléatoire dans la mesure où le nombre de données par participant diffère. Nous avons en effet analysé les temps de réactions des participants pour les essais valides, les essais avec erreur de détection n'étaient pas conservés (DeWall et al., 2009).

Figure 29. Temps de détection du visage cible à la tâche de détection de visages en fonction des quatre types de matrices et des trois conditions expérimentales (Exp 7, N = 100)

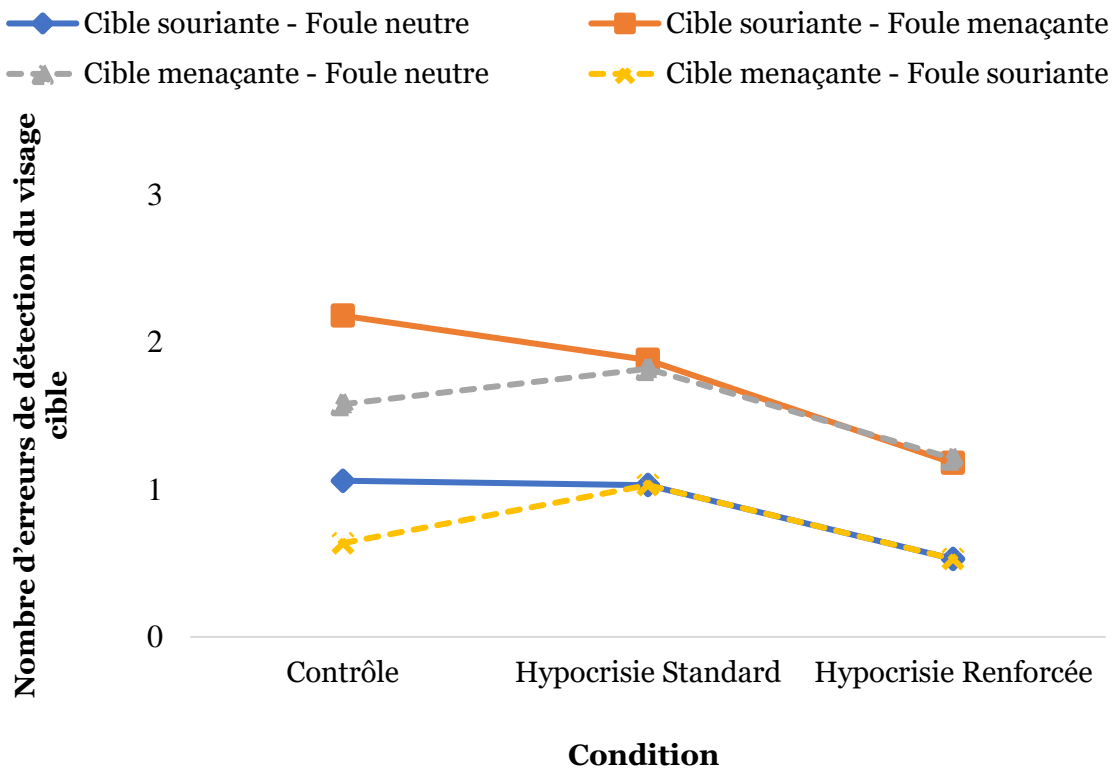


❖ **Effet des conditions expérimentales sur le nombre d'erreurs à la tâche de détection de visages**

Un modèle linéaire mixte a été utilisé sur le nombre d'erreurs à la tâche de détection de visages en entrant le type de matrices en facteur intra-participant, les deux contrastes en facteur inter-participant, et les participants en facteur aléatoire. Le modèle global testé se révèle significatif et explique 9.8% de la variance des erreurs de détection, $F(11,403) = 3.86$, $p < .001$, $\eta^2 = .1$. L'analyse des effets simples montre un effet significatif de notre contraste linéaire d'intérêt sur la matrice « *visage souriant – foule menaçante* » (Estimate = .71, 95% CI [0.17, 1.25], $p = .011$) tandis que le contraste quadratique ne l'est pas ($p = .55$). Concernant les trois autres matrices, l'analyse ne révèle pas d'effets significatifs ni du contraste linéaire ni du contraste quadratique sur les matrices « *visage souriant – foule neutre* » ($C_{\text{linéaire}} : p = .18$; $C_{\text{quadratique}} : p = .49$), « *visage menaçant – foule neutre* » ($C_{\text{linéaire}} : p = .35$; $C_{\text{quadratique}} : p = .20$) et « *visage menaçant – foule souriante* » ($C_{\text{linéaire}} : p = .78$;

$C_{\text{quadratique}} : p = .19$). Ces résultats appuient notre hypothèse H3 (cf. Figure 30) en indiquant que les participants de la condition hypocrisie renforcée ($M = 1.18, SD = 1.19$) ont commis moins d'erreurs de détection des visages souriants dans une foule menaçante que les participants de la condition hypocrisie standard ($M = 1.88, SD = 2.14$), qui eux-mêmes ont commis moins d'erreurs que les participants de la condition *contrôle* ($M = 2.18, SD = 1.86$). Notre hypothèse H4 concernant l'effet de nos conditions expérimentales sur les erreurs de détection des visages souriants dans une foule neutre n'est pas vérifiée.

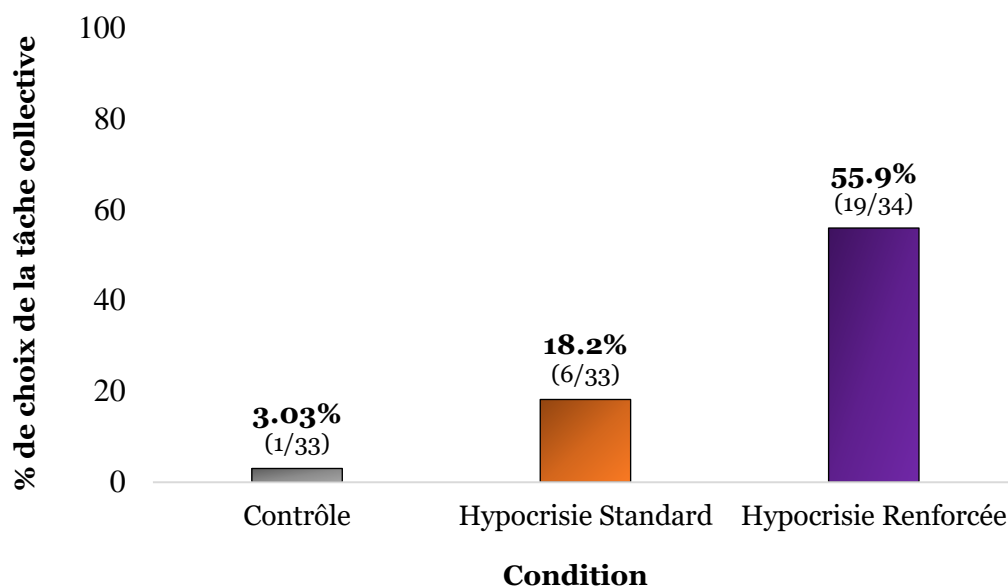
Figure 30. Nombre d'erreurs de détections du visage cible à la tâche de détection de visages en fonction des quatre types de matrices et des trois conditions expérimentales (Exp 7, $N = 100$)



❖ **Effet des conditions expérimentales sur le choix de la tâche collective (vs individuelle)**

Un modèle de régression logistique binomial a permis de tester notre hypothèse H5 sur le choix de réaliser de façon collective ou individuelle la tâche sur ordinateur en entrant dans le modèle les deux contrastes comme prédicteurs. Le modèle global testé est significatif et explique 36.9% de la variance du choix de la tâche collective par les participants, $R^2_{Nagelkerke} = 0.355$, $\chi^2(2) = 27.7$, $p < .001$. Plus précisément, l'analyse révèle que notre contraste linéaire d'intérêt est significatif ($Estimate = 1.85$, $\chi^2_{wald}(1) = 3.45$, $p < .001$, $OR = 6.37$, 95% CI [2.23, 18.21]) tandis que le contraste quadratique résiduel ne l'est pas ($Estimate = -0.04$, $\chi^2_{wald}(1) = -0.16$, $p = .88$, $OR = 0.96$, 95% CI [0.61, 1.52]). Les résultats vont donc dans le sens de notre hypothèse H5 (cf. Figure 31) et indique que la proportion des participants ayant choisi d'effectuer la tâche collectivement, plutôt qu'individuellement, est plus grande dans la condition hypocrisie renforcée (19/34, soit 55.9%) que celle de la condition hypocrisie standard (6/33, soit 18.2%), qui est elle-même est plus grande que dans la condition contrôle (1/33, soit 3.03%).

Figure 31. Pourcentage du choix de la tâche collective (vs individuelle) en fonction des trois conditions expérimentales (Exp 7, N = 100)



2.4. Discussion

Cette septième expérience avait pour objectif de montrer que l'hypocrisie induite génère chez les gens une motivation à l'affiliation.

Tout d'abord, les résultats vont partiellement dans le sens de notre hypothèse sur la mesure indirecte utilisant la tâche de détection de visage. Les participants des deux conditions hypocrisie ne sont pas plus rapides à détecter des visages souriants, contrairement à ce que nous attendions, mais commettent en revanche moins d'erreurs de détections de ces visages souriants dans une foule menaçante, ce qui s'accorde en revanche avec notre hypothèse. Ces deux points méritent d'être discutés. Premièrement, une explication possible à l'absence d'effet sur les temps de réactions pourrait être le fait que la procédure d'hypocrisie induite a généré une charge mentale supplémentaire aux participants, réduisant ainsi leur performance à la tâche. Nous savons en effet que l'état de dissonance cognitive peut conduire les gens à sous-performer lors de tâches cognitives (*e.g.* Martinie et al., 2010; Pallak & Pittman, 1972). Toutefois, cette interprétation ne semble pas tenir puisque les participants des conditions hypocrisie ont justement commis moins d'erreurs de détection sur une matrice, témoignant alors de leur meilleure performance que les participants de la condition contrôle. Le second point à discuter concerne nos résultats sur le nombre d'erreurs. Les participants des conditions hypocrisie commettent moins d'erreurs de détection de visages souriants dans une foule de visages menaçants, mais pas dans une foule neutre. Pourquoi ? Une première explication serait de nature perceptive. La forme des visages souriants et neutres sont plus proches d'un point de vue perceptif que la forme des visages souriants et menaçants. Il serait donc plus facile de distinguer un visage souriant dans une foule menaçante que ce même visage dans une foule neutre. Toutefois, les données descriptives des participants de la condition contrôle ne vont pas dans le sens de cette interprétation : elles ne montrent pas un taux d'erreurs plus élevé pour la matrice « visage souriant – foule neutre » par rapport à la matrice « visage souriant – foule menaçante ». Une seconde explication, plus théorique, peut être avancée. Détecter un

visage souriant dans une foule menaçante ferait écho aux situations dans lesquelles une majorité de gens désapprouvent l'acte d'une personne qui tenterait alors de trouver quelqu'un pouvant la soutenir. Or, c'est justement ce type de situations qui serait vécue en situation d'hypocrisie lorsque la personne prend conscience qu'elle agit d'une manière désapprouvée socialement. Ainsi, si nous avons obtenu ce résultat uniquement dans le cadre de visages souriants placés dans une foule menaçante, c'est parce que cette situation correspondrait parfaitement à la situation activée par la procédure d'hypocrisie induite. Si ces résultats restent à éclaircir et à confirmer, les perspectives de recherches que soulèvent l'utilisation de ce type de mesure dans la compréhension des processus sous-jacents à l'effet d'hypocrisie sont intéressantes.

Enfin, les résultats sont plus évocateurs sur notre mesure directe de la motivation à l'affiliation. En situation d'hypocrisie, les participants acceptent davantage de réaliser la tâche de façon collective que de façon individuelle, et ce d'autant plus que la procédure d'hypocrisie ait été renforcée (*i.e.* 6.37 fois plus d'acceptation de la tâche collective). Ces résultats rejoignent les résultats de Maner et al. (2007, étude 2) montrant que les personnes subissant une menace à l'affiliation sont plus enclines à rechercher le contact avec autrui, notamment via le choix d'une tâche réalisée collectivement plutôt qu'individuellement. Bien que des données supplémentaires évaluant cette motivation à l'affiliation d'une manière différente à la nôtre (*e.g.* via des échelles de mesure auto-rapportée) seraient un atout supplémentaire, ces résultats semblent converger avec ceux obtenus sur la mesure indirecte de tâche de détection de visages et montrent que l'hypocrisie induite motive les gens à rechercher de l'affiliation.

Ainsi, après avoir montré que la procédure d'hypocrisie générait une motivation à l'affiliation chez les gens, la prochaine étape au test de l'hypothèse de médiation de l'effet d'hypocrisie par la motivation à l'affiliation est la manipulation de cette variable médiatrice.

3. Expérience 8. ... et que la motivation à l'affiliation conduit à s'engager dans un comportement conforme à la norme...

3.1. Présentation de l'expérience

L'objectif de cette huitième expérimentation (pré-enregistrée sur OSF comme « study 2 », <https://osf.io/dwyqp>) est de réaliser la deuxième étape du test de notre hypothèse de médiation de l'effet d'hypocrisie via la motivation à l'affiliation : montrer que la manipulation de la motivation à l'affiliation affecte l'intention de se comporter dans le sens d'une norme sociale, de manière similaire à l'effet d'hypocrisie obtenu précédemment (Expériences 1, 2, 4 et 5). Pour manipuler cette motivation à l'affiliation, nous avons utilisé le jeu du Cyberball (Williams et al., 2000) qui permet d'induire une menace au besoin d'affiliation. Enfin, l'intention des participants de s'engager dans un comportement conforme à la norme était mesurée.

3.2. Méthode

3.2.1. Participants

Soixante participants ont pris part à cette expérimentation en laboratoire sur les relations interindividuelles. Il s'agissait d'étudiants de l'université de Caen ($M = 19.3$, $SD = 1.36$; 86.7% de femmes) recrutés dans les bâtiments du campus. Cette taille d'échantillon permettait d'atteindre une puissance statistique *a priori* satisfaisante de 95% (cf. [annexe N1](#)).

3.2.2. Matériels

❖ Manipulation du niveau de motivation à l'affiliation via l'ostracisme

Dans le but de manipuler le niveau de motivation à l'affiliation, nous avons utilisé le jeu du Cyberball et repris le matériel et la procédure de Williams et al. (2000, étude 1). Les participants étaient assis devant un ordinateur et avaient pour instruction de jouer au jeu

du Cyberball. De la même manière que lors de notre expérimentation 4, ce jeu a été décrit aux participants comme une tâche de visualisation mentale au cours de laquelle ils devaient s'imaginer jouer à un jeu réel de lancer de balles avec d'autres participants. Les participants ont été informés qu'ils joueraient avec trois autres étudiants de l'université de Caen. Le jeu était programmé pour se poursuivre pendant 28 lancers. Après avoir eu l'occasion d'attraper et de lancer une fois la balle, les participants ont été affectés à l'une des trois conditions suivantes selon le niveau d'ostracisme induit. Dans la condition *contrôle*, le jeu était programmé pour que les participants aient une probabilité de recevoir la balle de 33% (*i.e.* inclusion par les avatars), dans la condition *faible motivation à l'affiliation*, cette probabilité était de 20% (*i.e.* faible ostracisme par les avatars), et dans la condition *forte motivation à l'affiliation*, la probabilité était de 0% (*i.e.* fort ostracisme par les avatars, Williams et al., 2000).

❖ **Variables dépendantes**

Premièrement, deux items (Zadro et al., 2004) ont permis d'évaluer l'efficacité de notre manipulation expérimentale du degré d'ostracisme: la perception du pourcentage de lancers reçus (*i.e.* « *Quel est le pourcentage de lancers qui vont ont été adressés ?* ») et la perception du sentiment d'avoir été inclus par les autres joueurs (*i.e.* « *Dans quelle mesure avez-vous été inclus.e par les autres participants au cours du jeu ?* », sur une échelle bipolaire en 9 points allant de 1 : *Accepté.e* à 9 : *Rejeté.e*)

Deuxièmement, nous avons mesuré le niveau de menace à quatre besoins psychologiques. Il est classiquement montré que l'exclusion sociale, notamment via le jeu du Cyberball, menace quatre besoins psychologiques que sont l'affiliation, mais aussi l'estime de soi, l'existence significative et le contrôle (Williams, 2007; Williams et al., 2000). Nous avons donc mesuré, à l'aide d'un questionnaire en 12 items à l'issue du jeu (Zadro et al., 2004 ; cf. [annexe N2](#)), le niveau de menace aux besoins d'affiliation (3 items, *e.g.* « *Je me sentais mal accepté.e par les autres participants* », α de Cronbach = .82), d'estime de soi (3 items, *e.g.* « *Pendant le jeu, je me sentais bien dans ma peau* », α de Cronbach = .72),

d'existence significative (3 items, *e.g.* « *Je me suis senti inexistant.e pendant le jeu de Cyberball* », α de Cronbach = .75) et de contrôle (3 items, *e.g.* « *Je me sentais aux commandes pendant le jeu* », α de Cronbach = .71). Les modalités de réponses étaient une échelle en 9 points allant de 1 – *Pas du tout* à 9 – *Extrêmement*.

Troisièmement, l'intention comportementale des participants a été mesurée de façon identique à nos premières expérimentations (cf. Chapitre 6 - Section 3.2.2). Nous avons mesuré l'engagement des participants (acceptation ou refus) dans une association de prévention des discriminations envers les personnes d'origine étrangère ainsi que le temps qu'ils souhaitaient accorder à cette association (de 0 à 8 demi-heures). Plus les participants acceptent le comportement et accordent du temps à l'association, plus l'effet d'hypocrisie est élevé.

3.2.3. Procédure

De façon individuelle, les participants ont été invités à prendre part à une étude sur les relations interindividuelles. Dans un premier temps, les participants étaient invités à jouer au jeu du Cyberball. Ils étaient répartis aléatoirement dans l'une des trois conditions expérimentales suivantes : contrôle *vs* faible motivation à l'affiliation *vs* forte motivation à l'affiliation. Dans un second temps, tous les participants répondaient aux variables dépendantes, à savoir les mesures de manipulation checks, les mesures de niveau de menaces aux quatre besoins psychologiques ainsi que les mesures d'engagement comportemental. Enfin, l'ensemble des participants était débriefé lors d'un entretien post-expérimental. Plus spécifiquement ici, nous vérifions l'absence de toute suspicion concernant le jeu du Cyberball puis informions les participants que la situation d'ostracisme vécue était programmée en amont de leur arrivée au laboratoire (*i.e.* indépendante des participants). Nous nous assurons enfin que les participants se sentaient bien en quittant le laboratoire.

3.2.4. Hypothèses

Trois hypothèses principales sont posées. Premièrement, nous postulons que plus la motivation à l'affiliation est importante, plus l'intention d'agir dans le sens de la norme sera forte. C'est pourquoi, nous nous attendons à ce que la proportion des participants à s'engager dans l'association (H1a) et leur temps accordé à l'association (H1b) augmentent comme suit : condition contrôle, puis condition faible motivation à l'affiliation, et enfin condition forte motivation à l'affiliation. Deuxièmement, le degré d'ostracisme induit devrait menacer les besoins d'affiliation et d'estime de soi des participants, mais le premier dans une plus grande mesure que le second (H2). Troisièmement et enfin, suivant les recommandations de l'approche expérimentale du test d'une hypothèse de médiation (Pirlott & MacKinnon, 2016), nous nous attendons à ce que seul le niveau de menace à l'affiliation soit associé à l'intention comportementale, de telle manière que plus le niveau de menace à l'affiliation est élevé, plus l'engagement des participants dans l'association (H3a) et leur temps accordé à l'association (H3b) sont importants.

3.3. Résultats

3.3.1. Analyses préliminaires

Les analyses préliminaires (cf. [annexe N3](#)) ont permis de vérifier i) la répartition aléatoire en termes de variables socio-démographiques entre les conditions expérimentales et ii) l'efficacité de notre manipulation expérimentale du degré d'ostracisme.

3.3.2. Analyses confirmatoires

Les données descriptives sont présentées dans l'[annexe N4](#). La méthode des contrastes a été utilisée pour tester nos hypothèses (cf. tableau 9).

Tableau 9. Contrastes polynomiaux utilisés dans les analyses statistiques (Exp 8)

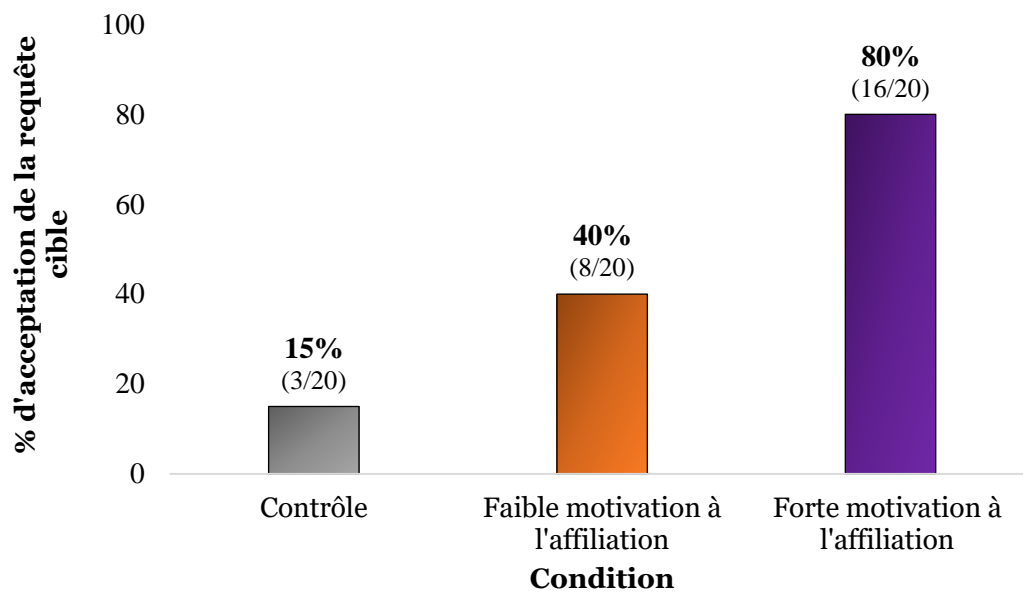
	Contrôle	Faible motivation à l'affiliation	Forte motivation à l'affiliation
C linéaire	-1	0	1
C quadratique	-1	2	-1

Note. C : Contraste. Le contraste linéaire teste nos hypothèses. Il compare la condition faible motivation à l'affiliation aux deux autres conditions. Le contraste quadratique est résiduel.

❖ Effet des conditions expérimentale sur l'acceptation de la requête cible

Notre hypothèse H1a a été testée à partir d'un modèle de régression logistique binomial sur la proportion des participants de s'engager dans l'association en incluant les deux contrastes en prédicteurs. Le modèle global testé est significatif et explique 25.6 % de la variance du taux d'acceptation, $R^2_{\text{Nagelkerke}} = .227$, $\chi^2(2) = 18.7$, $p < .001$. Plus précisément, notre contraste linéaire d'intérêt est significatif ($Estimate = 1.61$, $\chi^2_{\text{wald}}(1) = 4.10$, $p < .001$, $OR = 9.09$, 95% CI [3.10, 33.12]) tandis que le contraste quadratique résiduel ne l'est pas ($Estimate = 0.08$, $\chi^2_{\text{wald}}(1) = 0.37$, $p = .71$, $OR = 1.08$, 95% CI [0.72, 1.62]). Les résultats vont donc dans le sens notre hypothèse H1a (cf. Figure 32) et indiquent que la proportion des participants s'engageant dans l'association de prévention des discriminations est plus grande dans la condition forte motivation à l'affiliation (16/20, soit 80%) que dans la condition faible motivation à l'affiliation (8/20, soit 40%), qui elle-même est plus grande que dans la condition contrôle (3/20, soit 15%).

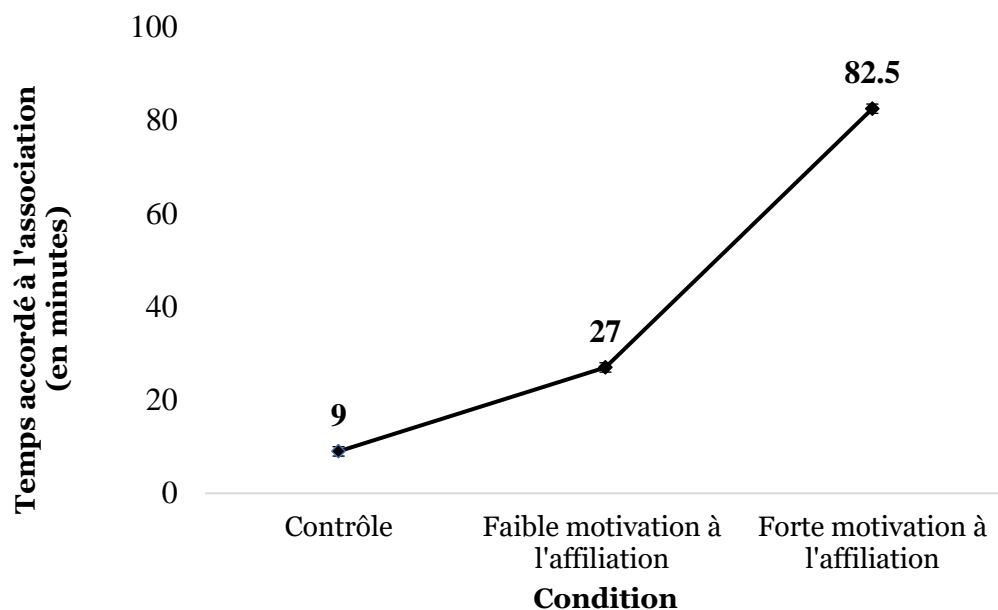
Figure 32. Pourcentage d'acceptation de la requête cible en fonction des trois conditions expérimentales (Exp 8, $N = 60$)



❖ Effet des conditions expérimentales sur le temps accordé à l'association

Notre hypothèse H1b a été testée à partir d'un modèle de régression linéaire sur le temps accordé à l'association en incluant les deux contrastes en prédicteurs. Le modèle global est significatif et explique 34.2% de la variance du temps accordé à l'association, $R^2 = .342$, $F(2,57) = 14.8$, $p < .001$. Notre contraste linéaire d'intérêt est significatif ($Estimate = 1.23$, $p < .001$, $\beta = 0.56$, 95% CI [0.35, 0.78]) et le contraste quadratique résiduel ne l'est pas ($Estimate = 0.21$, $p = .13$, $\beta = 0.17$, 95% CI [-0.05, 0.38]). Les résultats sont donc conformes à notre hypothèse H1b (cf. Figure 33) et indiquent que les participants de la condition forte motivation à l'affiliation ($M = 82.5$, $SD = 62.1$) accordent davantage de temps à l'association que les participants de la condition faible motivation à l'affiliation ($M = 27.0$, $SD = 36.3$), qui eux-mêmes en accordent davantage que les participants de la condition contrôle ($M = 9.0$, $SD = 27.6$).

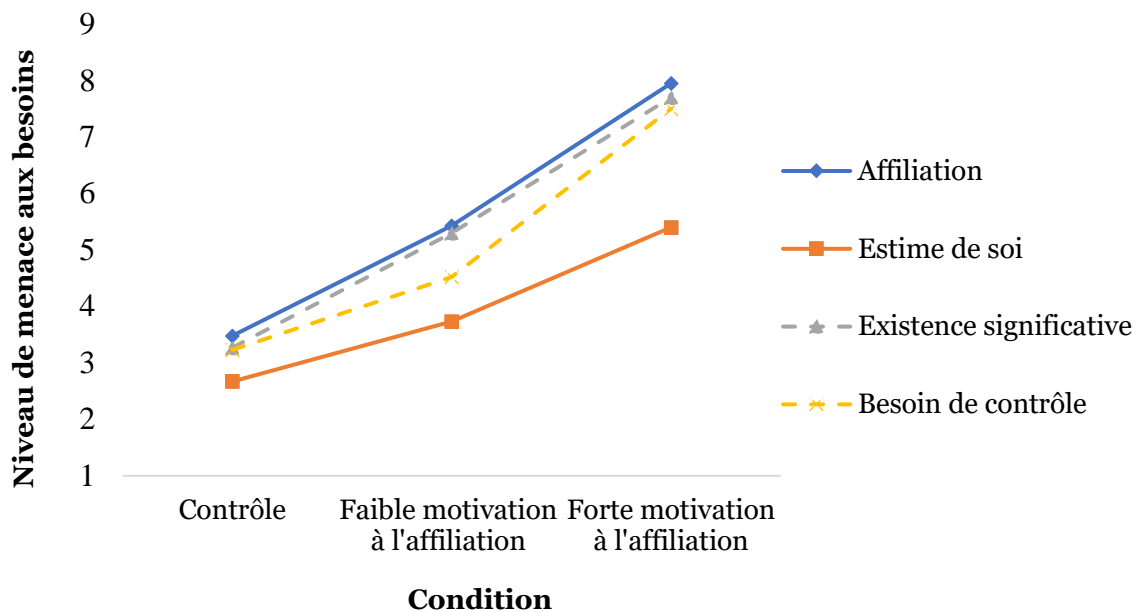
Figure 33. Temps accordé à l'association de prévention des discriminations en fonction des trois conditions expérimentales (Exp 8, N = 60)



❖ **Effet des conditions expérimentales sur le niveau de menace aux besoins psychologiques**

Notre hypothèse H2 a été testée à partir d'un modèle linéaire mixte sur le niveau de menace aux besoins en entrant le type de besoins en facteur intra-participant, les deux contrastes en facteur inter-participant et les participants en facteur aléatoire. Le modèle global testé est significatif et explique 52.0% de la variance de le menace aux besoins, $F(11,239) = 22.78, p < .001, \eta^2 = .52$. L'analyse révèle que l'effet du contraste linéaire sur la menace aux besoins est modéré par le type de besoins (affiliation *vs* estime de soi, *Estimate* = 1.23, *SE* = 0.37, 95% CI [0.51, 1.95], $p = .001$). Conformément à notre hypothèse (cf. Figure 34), cette interaction positive indique que l'effet du contraste linéaire sur le niveau de menace au besoin d'affiliation (*Estimate* = 3.16, *SE* = 0.36, 95% CI [2.44, 3.89], $p < .001$) est plus important que celui sur le besoin d'estime de soi (*Estimate* = 1.93, *SE* = 0.36, 95% CI [1.21, 2.65], $p < .001$).

Figure 34. Niveau de menace aux quatre besoins psychologiques en fonction des trois conditions expérimentales (Exp 8, N = 60)



❖ **Effets du niveau de menace aux quatre besoins sur l'acceptation de la requête cible**

Notre hypothèse H3a a été testée à partir d'un modèle de régression logistique binomial sur la proportion des participants s'engageant dans l'association en incluant dans le modèle les niveaux de menace aux quatre besoins en prédicteurs. Le modèle global testé est significatif et explique 30.9% de la variance du taux d'acceptation, $R^2_{\text{Nagelkerke}} = .309$, $\chi^2(2) = 15.8$, $p = .003$. En revanche, l'analyse ne révèle aucun effet significatif au seuil $\alpha = .05$ des niveaux de menaces aux quatre besoins, à savoir l'affiliation ($Estimate = 0.45$, $\chi^2_{\text{wald}}(1) = 1.77$, $p = .08$, $OR = 1.57$, 95% CI [0.95, 2.57]), l'estime de soi ($Estimate = -0.11$, $\chi^2_{\text{wald}}(1) = -0.44$, $p = .66$, $OR = 0.90$, 95% CI [0.56, 1.44]), l'existence significative ($Estimate = -0.03$, $\chi^2_{\text{wald}}(1) = -0.12$, $p = .91$, $OR = 0.97$, 95% CI [0.61, 1.55]) et le besoin de contrôle ($Estimate = 0.27$, $\chi^2_{\text{wald}}(1) = 1.00$, $p = .32$, $OR = 1.31$, 95% CI [0.77, 2.24]). Les résultats ne vont pas donc dans le sens notre hypothèse H3a.

❖ Effets du niveau de menace aux quatre besoins sur le temps accordé à l'association

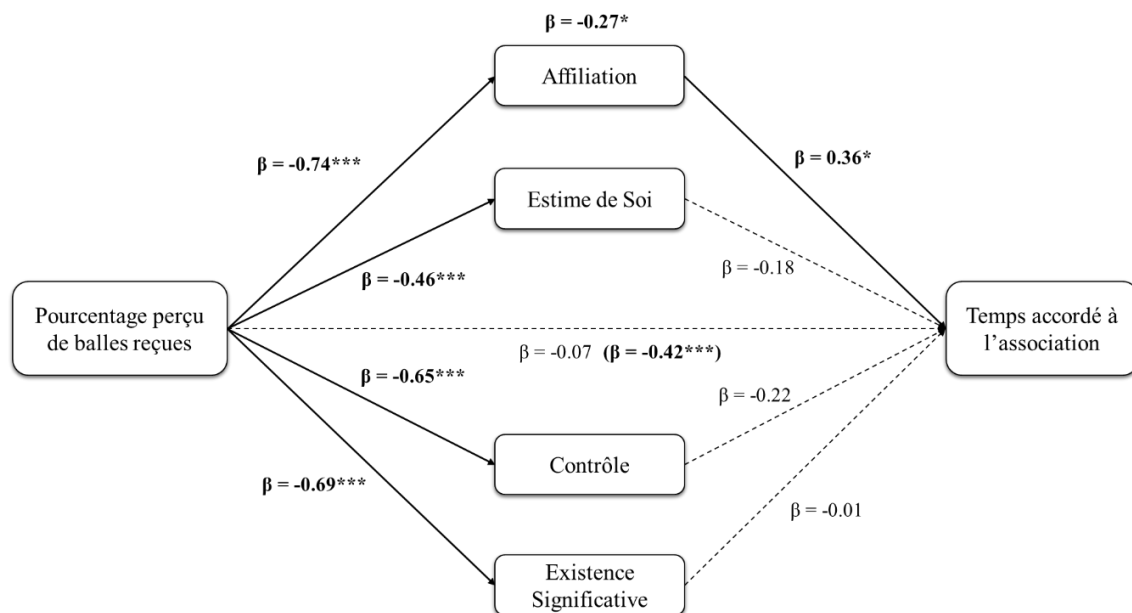
Notre hypothèse H3b a été testée à partir d'un modèle de régression linéaire sur le temps accordé à l'association en entrant dans le modèle les niveaux de menace aux quatre besoins en prédicteurs. Le modèle global est significatif et explique 25.8% de la variance du temps accordé à l'association, $R^2 = .258$, $F(4,55) = 4.78$, $p < .001$. Plus précisément, l'analyse révèle que seul le niveau de menace au besoin d'affiliation est associé significativement et positivement au temps accordé à l'association (*Estimate* = 0.38, $p = .03$, $\beta = 0.50$, 95% CI [0.06, 0.93]). Les menaces aux besoins d'estime de soi (*Estimate* = -0.19, $p = .25$, $\beta = 0.21$, 95% CI [-0.57, 0.15]), d'existence significative (*Estimate* = 0.05, $p = .76$, $\beta = 0.07$, 95% CI [-0.40, 0.54]) et de contrôle (*Estimate* = 0.16, $p = .40$, $\beta = 0.14$, 95% CI [-0.19, 0.46]) ne sont pas significativement associées au temps accordé à l'association. Ces résultats appuient notre hypothèse H3b en indiquant que parmi les quatre besoins psychologiques menacés par notre procédure expérimentale (cf. les résultats du modèle linéaire mixte réalisé précédemment), seule la menace à l'affiliation semble amener les participants à accorder davantage de temps à l'association.

3.4. Discussion

L'objectif de cette étude était de montrer que - en dehors du paradigme de l'hypocrisie induite - la motivation à l'affiliation conduit les gens à s'engager dans des comportements conformes à la norme. En reprenant une procédure classique et connue de menace au besoin d'affiliation (*i.e.* l'induction d'un ostracisme dans le jeu du Cyberball, Williams & Jarvis, 2006), nous avons montré que plus la motivation à l'affiliation des participants était élevée, plus ils acceptaient de réaliser un comportement conforme à la norme. Ce résultat est non seulement consistant avec de nombreuses études montrant que la manipulation de la motivation à l'affiliation - via sa menace - conduit les gens à réaliser par la suite des comportements normatifs et de nature prosociale (*e.g.* Williams et al., 2000, étude 2; cf. Richman & Leary, 2009 pour revue) mais va surtout dans le sens de notre hypothèse. De

plus, seule la menace au besoin d'affiliation influence significativement l'une de nos deux mesures d'intention comportementale, et non les autres besoins psychologiques que nous savons également impliqués dans une situation d'ostracisme. Ainsi, l'effet de notre manipulation de la motivation à l'affiliation sur l'intention comportementale serait bien uniquement dû à la menace au besoin d'affiliation causée par la situation d'ostracisme. Une analyse exploratoire (cf. Figure 35 pour représentation de l'analyse et de ses principaux résultats sous forme schématique) appuie ce résultat car semble montrer que l'effet de notre manipulation expérimentale est médiatisé par le niveau de menace à l'affiliation (cf. [annexe N5](#) pour davantage de détails sur l'analyse statistique).

Figure 35. Représentation schématique du modèle de médiation testé (Exp 8, N = 60)



Note. Le modèle testé comprend le pourcentage perçu de balles reçues dans le jeu du Cyberball en variable indépendante, les scores de menace aux besoins d'affiliation, d'estime de soi, de contrôle et d'existence significative en variables médiatrices, et le temps accordé à l'association de prévention des discriminations en variable dépendante. Les données indiquent les valeurs standardisées (beta). Le seul effet indirect ($a*b$) significatif est celui ayant comme variable médiatrice la menace à l'affiliation. Statistiquement significatif au seuil de * $p < .05$, ** $p < .01$; *** $p < .001$.

Ainsi, pris dans leur ensemble, les résultats de cette expérience appuient notre hypothèse selon laquelle la motivation à l'affiliation - induit par une situation d'exclusion menaçant le besoin d'affiliation - augmente l'intention de se comporter dans le sens de la norme.

4. Expérience 9. ... alors la satisfaction de l'affiliation annule l'effet d'hypocrisie

4.1. Présentation de l'expérience

Cette neuvième expérimentation de la thèse (pré-enregistrée sur OSF, <https://osf.io/7gbdq>) constitue la troisième et dernière étape du test de notre hypothèse de médiation de l'effet d'hypocrisie via la motivation à l'affiliation : montrer que satisfaire cette motivation à l'affiliation en aval de la procédure d'hypocrisie annule (« bloque ») l'effet d'hypocrisie. Pour ce faire, après une situation d'hypocrisie renforcée (*i.e.* identique aux expérimentations précédentes), nous avons manipulé la satisfaction de l'affiliation via le rappel, soit d'une situation passée d'affiliation (satisfaction), soit d'une situation banale (absence de satisfaction). Puis, nous avons mesuré l'intention comportementale des participants à s'engager dans un comportement conforme à la norme.

4.2. Méthode

4.2.1. Participants

Les étudiants de l'université de Caen Normandie ont été sollicités par mail pour participer à une étude sur les relations interindividuelles. Des données ont été recueillies auprès de 177 participants. Après attrition ($n = 27$)²⁶, notre échantillon final était constitué de 150 participants ($M = 20.8$, $SD = 3.67$; 74.7% de femmes). Cette taille d'échantillon nous permettait d'obtenir une puissance statistique *a priori* satisfaisante de plus de 95% (cf. [annexe O1](#)).

²⁶ Cette expérimentation comprenait trois conditions expérimentales : contrôle, hypocrisie, hypocrisie avec affiliation satisfaite. Les données de trois participants de la condition contrôle ont été retirées car n'avaient pas renseignés les variables socio-démographiques ($n = 1$) et n'étaient pas de nationalité française ($n = 2$). Les données de 13 participants de la condition *hypocrisie renforcée* n'ont pas été conservées en raison du rappel d'aucune transgression ($n = 9$), du rappel d'une situation banale qui décrivait une situation d'acceptation sociale ($n = 3$) et de la non-nationalité française ($n = 1$). Enfin, les données de 11 participants de la condition *hypocrisie renforcée avec affiliation satisfaite* ont été retirées car n'avaient rappelé aucune transgression ($n = 9$) et n'étaient pas de nationalité française ($n = 2$).

4.2.2. Matériels

❖ Renforcement des normes sociales anti-discrimination (phase de saillance normative)

Afin de réaliser la phase de saillance normative de l'hypocrisie induite, la procédure et le matériel utilisés ont été repris de l'expérimentation 4. Les participants étaient invités à prendre connaissance des résultats d'une prétendue étude activant de fortes normes injonctives et descriptives antidiscriminatoires (cf. Chapitre 7 - Section 5.2.2).

❖ Rappel des comportements discriminatoires passés (phase de saillance des transgressions)

A l'aide d'un questionnaire, les participants étaient invités à rappeler et décrire cinq comportements discriminatoires envers les personnes d'origine étrangère qu'ils avaient réalisés par le passé (cf. Chapitre 7 - Section 3.2.2).

❖ Manipulation de la satisfaction de la motivation à l'affiliation

Nous avons repris la procédure de Maner et al. (2007) et invité les participants à revivre et écrire sur une expérience antérieure de leur vie. Dans le but de satisfaire l'affiliation, nous avons demandé à certains participants de se souvenir et de décrire une situation passée d'acceptation sociale dans laquelle ils se sont sentis pleinement acceptés et connectés avec d'autres personnes. Certains autres participants ont été quant à eux invités à se souvenir et décrire leurs activités habituelles lors d'une journée banale d'un mercredi (*i.e.* situation neutre) afin de se livrer à un même exercice mais qui ne visait pas à satisfaire leur affiliation.

❖ Variable dépendante

L'intention comportementale a été mesurée en utilisant le même matériel que dans les expérimentations 5 et 6. Il était demandé aux participants s'ils souhaitaient devenir bénévole à l'AFEV, association de lutte contre les inégalités et les discriminations. Plus la

proportion de participants souhaitant devenir bénévole dans l'association est élevée, plus l'effet d'hypocrisie est élevé.

4.2.3. Procédure

En raison de la pandémie de COVID-19, nous avons réalisé cette expérimentation en ligne via la plateforme LimeSurvey® de la même manière que les expériences 5 et 6. Après avoir consenti librement à participer à l'étude, les participants étaient aléatoirement répartis entre trois conditions expérimentales : contrôle, hypocrisie renforcée, et hypocrisie renforcée avec affiliation satisfaite. En condition *hypocrisie renforcée avec affiliation satisfaite*, les participants étaient invités dans un premier temps à réaliser la procédure renforcée d'hypocrisie induite (cf. Expérimentation 5). Dans un second temps, les participants étaient invités à se souvenir et à décrire une situation d'affiliation vécue par le passé. Enfin, ils renseignaient la variable dépendante, à savoir leur engagement en tant que bénévole dans une association de prévention des discriminations. En condition *hypocrisie renforcée*, les participants étaient invités à suivre le même protocole à l'exception de la procédure visant à satisfaire l'affiliation des participants. En condition *contrôle*, les participants répondaient directement à la mesure d'intention comportementale. Pour terminer, un debriefing post-expérimental était délivré à tous les participants.

4.2.4. Hypothèses

Nous nous attendons à ce que la satisfaction du besoin d'affiliation à la suite de la procédure d'hypocrisie induite annule l'effet d'hypocrisie classiquement observé sur l'intention comportementale des participants. C'est pourquoi, notre hypothèse est que la proportion des participants à s'engager dans l'association augmente dans la condition hypocrisie renforcée par rapport à la condition contrôle, mais diminue chez les participants de la condition hypocrisie renforcée avec affiliation satisfaite comparé à ceux de la condition hypocrisie renforcée.

4.3. Résultats

4.3.1. Analyses préliminaires

Les analyses préliminaires (cf. [annexe O2](#)) ont permis de vérifier i) la répartition aléatoire en termes de variables socio-démographiques entre les conditions expérimentales, et ii) que le nombre de transgressions rappelées ne diffère pas significativement entre nos deux conditions hypocrisie.

4.3.2. Analyses confirmatoires

Les données descriptives sont présentées sous forme de tableau dans l'[annexe O3](#). Nous avons de nouveau utilisé la méthode des contrastes pour tester nos hypothèses (cf. tableau 10).

Tableau 10. *Contrastes polynomiaux utilisés dans les analyses statistiques (Exp 9)*

	Contrôle	Hypocrisie renforcée	Hypocrisie renforcée avec affiliation satisfaite
C linéaire	-1	0	1
C quadratique	-1	2	-1

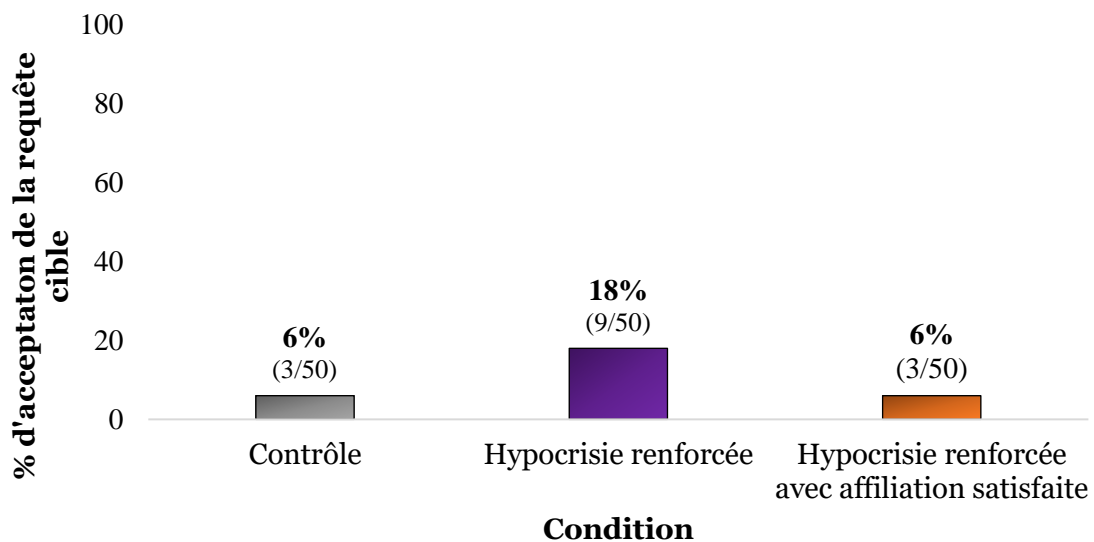
Note. C : Contraste. Le contraste linéaire est résiduel. Le contraste quadratique teste nos hypothèses. Il compare la condition hypocrisie renforcée aux deux autres conditions.

❖ Effet des conditions expérimentales sur l'acceptation de la requête cible

La proportion de participants souhaitant s'engager comme bénévole dans l'association a été analysée à partir d'un modèle de régression logistique binomial en incluant les deux contrastes en prédicteurs. Le modèle global testé n'est pas significatif au seuil $\alpha = .05$, $R^2_{Nagelkerke} = .069$, $\chi^2(2) = 4.99$, $p = .08$. Néanmoins, l'analyse montre que notre contraste quadratique d'intérêt est significatif ($Estimate = 0.41$, $\chi^2_{wald}(1) = 2.21$, $p = .03$, $OR = 1.50$, 95% CI [1.05, 2.17]) tandis que le contraste linéaire résiduel ne l'est pas ($Estimate = -0.001$, $\chi^2_{wald}(1) = -0.001$, $p = .1$, $OR = 1.0$, 95% CI [0.44, 2.28]). Les résultats vont donc dans le

sens de notre hypothèse (cf. Figure 36) et indiquent, d'une part, que la proportion des participants ayant l'intention de s'engager dans l'association est plus grande en condition hypocrisie renforcée ($n = 9/50$, soit 18.0%) par rapport à la condition contrôle ($n = 3/50$, soit 6.0%) ; et d'autre part, que demander aux participants de se souvenir d'une situation d'affiliation à la suite de la procédure d'hypocrisie (*i.e.* condition hypocrisie renforcée avec affiliation satisfaite) diminue la proportion de participants s'engageant dans l'association ($n = 3/50$, soit 6.0%) par rapport à la condition hypocrisie renforcée.

Figure 36. Pourcentage de participants s'engageant comme bénévole dans une association de prévention des discriminations en fonction des trois conditions expérimentales (Exp 9, $N = 150$)



4.4. Discussion

Dans cette dernière expérimentation de la thèse, nous souhaitons montrer que satisfaire le besoin d'affiliation des gens juste après la procédure d'hypocrisie induite inhibe l'effet comportemental classiquement observé. Les résultats vont dans ce sens puisque se souvenir, en aval de la procédure d'hypocrisie, d'une situation d'affiliation vécue par le passé réduit l'intention de se comporter dans le sens de la norme, comparé au souvenir d'une situation banale. Ce pattern de résultats n'est pas sans nous rappeler celui des études réalisées dans le cadre de la théorie de l'auto-affirmation (Steele, 1988) qui montre que l'affirmation du soi annule aussi les effets d'hypocrisie (Liégeois et al., 2005; McConnell &

Brown, 2010; Odou et al., 2019, étude 3; Yousaf & Gobet, 2013, études 2 et 3). Dans le cadre de cette théorie, puisque la réduction de l'effet d'hypocrisie est une stratégie visant à préserver l'image positive du soi menacée par l'inconsistance entre les comportements passés transgressifs et la norme, alors l'affirmation de valeurs importantes liées au soi suffit à réduire la dissonance et donc à annuler le changement comportemental. Finalement, notre raisonnement est assez similaire : comme la réduction de l'effet d'hypocrisie est dirigée par la motivation des gens à se sentir affilié, assouvir cette motivation par le rappel de souvenir de situations d'affiliation ne nécessite plus de s'engager dans le sens de la norme sociale. D'autres études devront maintenant alors être menées pour déceler ce qui est assouvi quand on satisfait le besoin d'affiliation, cette satisfaction de l'affiliation pouvant en effet permettre d'affirmer une valeur importante du soi (Leary, 2010). Cette hypothèse interprétative n'est pas sans intérêt dans ce champ. Si elle venait à être soutenue, cette motivation à l'affiliation pourrait être la composante du soi qui viendrait unifier les théories et travaux dans le cadre du paradigme de l'hypocrisie induite.

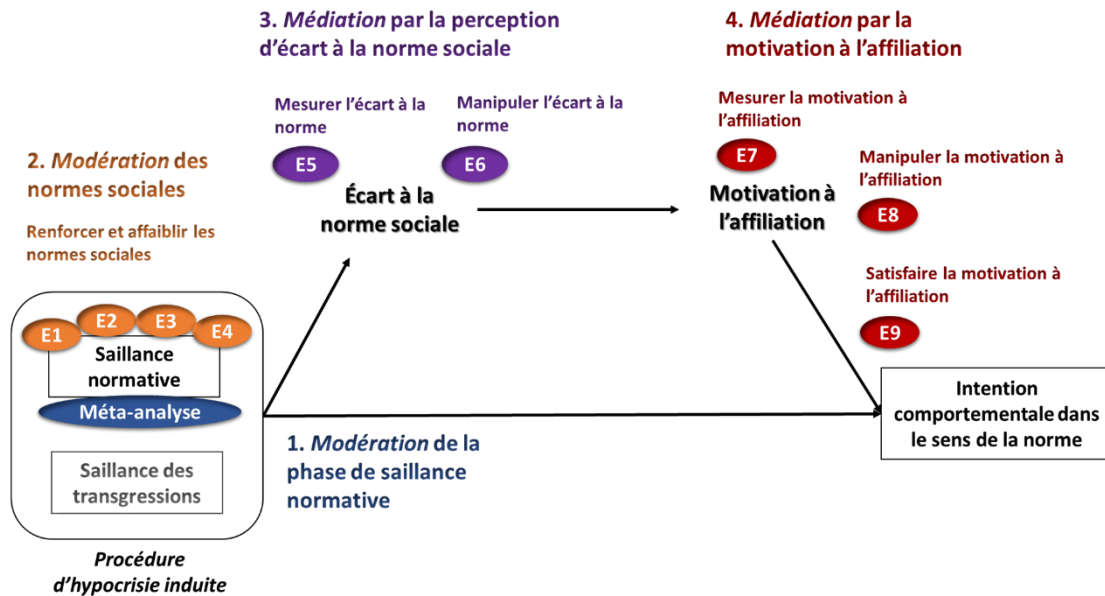
5. Conclusion des trois dernières études

Notre ambition dans ce dernier chapitre était d'apporter des preuves empiriques de l'implication de la motivation à l'affiliation dans l'obtention de l'effet d'hypocrisie. Après avoir montré que l'hypocrisie génère une motivation à l'affiliation (Expérience 7) et que la motivation à l'affiliation conduit les gens à avoir l'intention d'agir conformément à une norme (Expérience 8), nous avons montré qu'offrir l'opportunité aux gens de satisfaire leur motivation à l'affiliation en aval de la procédure d'hypocrisie annule cette intention comportementale classiquement obtenue (Expérience 9). Ainsi, il semble que ces résultats viennent compléter empiriquement et théoriquement les explications de l'effet d'hypocrisie comme le résultat d'une inconsistance à une norme sociale. Si les théories explicatives actuelles de l'effet d'hypocrisie voient les effets comportementaux de l'inconsistance à une norme personnelle comme le résultat d'une menace au soi, elles ne peuvent expliquer comment l'inconsistance à une norme sociale puisse produire ces mêmes effets.

Discussion générale

Le paradigme de l'hypocrisie induite ayant été créé pour soutenir la théorie de la consistance du soi (Aronson, 1999), son effet a longtemps été expliqué par une menace à l'intégrité du soi provoqué par la phase de saillance des transgressions. Nombreuses ont donc été les études s'intéressant au rôle modérateur de cette phase et du soi dans la production de l'effet d'hypocrisie (*e.g.* Fointiat et al., 2008; Pelt & Fointiat, 2018; Peterson et al., 2008). Peu d'intérêt a été porté au rôle des normes sociales dans le paradigme jusqu'à ce que les chercheurs envisagent leur implication dans l'inconsistance sous-jacente à l'effet d'hypocrisie (cf. le modèle des standards du soi, Stone & Cooper, 2001, et l'approche de l'écart à la norme sociale, Liégeois et al., 2017). Si quelques études avaient étudié le rôle des normes sociales (Priolo et al., 2016; Priolo & Liégeois, 2008) des données supplémentaires étaient nécessaires pour montrer qu'elles jouaient véritablement un rôle dans l'effet d'hypocrisie. De plus, ces nouvelles théories ne permettaient pas de comprendre comment la perception d'un écart à la norme sociale pouvait menacer le soi et à amener les gens à se conformer à la norme. Par conséquent, l'objectif de ce travail de thèse a été de montrer le rôle des normes sociales dans l'hypocrisie induite, puis d'expliquer l'effet d'hypocrisie par le rôle médiateur de la perception d'un écart à la norme sociale qui motive les gens à l'affiliation (Baumeister & Leary, 1995; Cialdini & Trost, 1998). Réalisé dans le champ de la prévention des discriminations, le programme expérimental de la thèse (cf. Figure 37) a permis d'obtenir trois résultats importants.

Figure 37. Illustration du programme expérimental de la thèse visant à démontrer l'implication des normes sociales dans l'inconsistance cognitive sous-jacente à l'effet d'hypocrisie



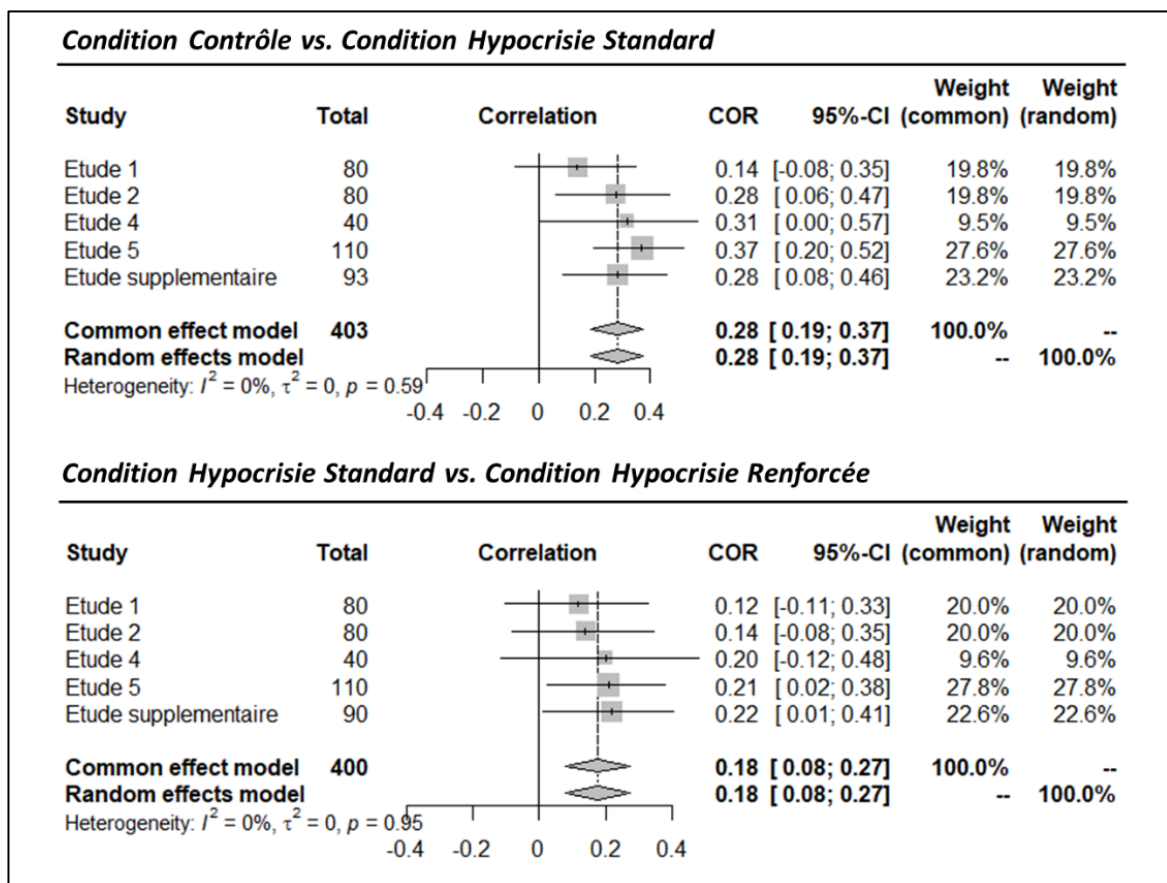
Note. E : Etude.

Premièrement, **le degré de saillance de la norme sociale modère l'ampleur de l'effet d'hypocrisie**. La méta-analyse effectuée sur 37 études (cf. Chapitre 6) a permis d'appuyer l'hypothèse du rôle modérateur de la phase de saillance normative. Les premières expérimentations de la thèse (1, 2, 3, et 4, cf. Chapitre 7) ont ensuite montré que le renforcement et l'affaiblissement des normes sociales ont un impact sur l'effet d'hypocrisie : plus les croyances des gens relatives aux normes sociales sont fortes, plus l'effet d'hypocrisie est élevé. Pour compléter ces résultats, nous avons réalisé une méta-analyse sur l'ensemble de nos études de thèse²⁷. Elle indique que nous reproduisons l'effet d'hypocrisie standard de taille modérée (*vs* contrôle, $N = 403$, $r = .28$, 95% CI [0.19, 0.37]) et montre une augmentation significative de cet effet d'hypocrisie standard via le renforcement des normes sociales (petite taille d'effet, $N = 400$, $r = .18$, 95% CI [0.08, 0.27], cf. Figure 38). Deuxièmement, **cette procédure d'hypocrisie induite entraîne la perception d'un**

²⁷ Une étude supplémentaire non présentée dans la thèse a été ajoutée à cette méta-analyse. Cette étude a été réalisée en ligne par une étudiante de Master 1 en psychologie que nous avons encadrée. Le protocole d'hypocrisie ainsi que la mesure d'intention comportementale était identique à ceux utilisés dans les expérimentations de la thèse.

écart à la norme sociale. Nous avons effectivement montré, dans le cadre de l'expérience 5, que plus les croyances des gens relatives à la norme sociale sont fortes au moment du rappel de leurs comportements transgressifs, plus ils perçoivent s'éloigner de leurs croyances normatives. Troisièmement, **percevoir un écart à la norme sociale en situation d'hypocrisie conduit les gens à ressentir des éléments caractéristiques de la déviance.** Les dernières expérimentations de la thèse (expériences 7, 8 et 9) suggèrent en effet que la procédure d'hypocrisie augmente l'intention des gens de se comporter dans le sens de la norme parce qu'elle motive les gens à rechercher l'affiliation.

Figure 38. Méta-analyses des études de la thèse estimant l'ampleur de l'effet d'hypocrisie et son renforcement



Nous proposons de discuter l'ensemble de ces résultats en développant trois aspects. Premièrement, nous revenons sur le rôle du soi et la menace au soi dans le paradigme de l'hypocrisie pour proposer une modélisation de l'effet d'hypocrisie. Deuxièmement, nous discutons l'intérêt de prendre en considération de manière intégrative les différents besoins psychologiques dans la compréhension et prédiction des changements consécutifs aux situations d'inconsistance. Troisièmement, nous développons les implications pratiques de nos résultats à la fois dans la prévention des discriminations et plus généralement dans la promotion de comportements socialement souhaitables.

1. Une modélisation intégrative de l'effet d'hypocrisie : le soi interdépendant

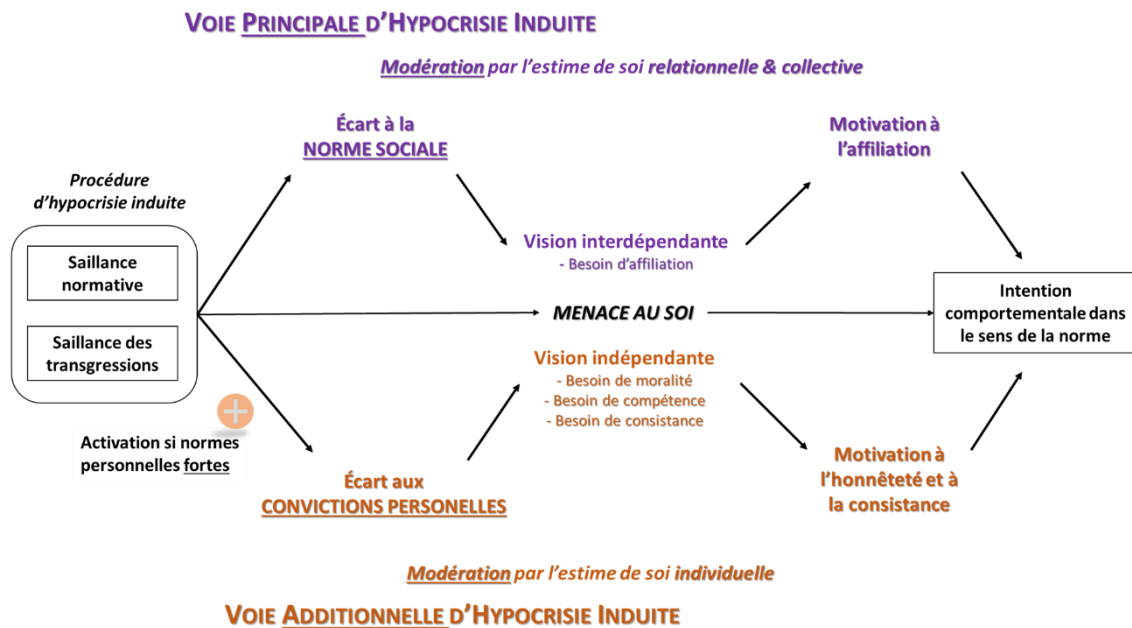
Les différentes interprétations théoriques de l'effet d'hypocrisie n'envisageaient pas les processus psychologiques permettant de comprendre comment la perception d'une inconsistance à la norme sociale i) menace le soi et ii) motive à se conformer à la norme. Si nous avons montré dans ce travail que cette motivation semble être celle de l'affiliation, nous n'avons pas encore abordé la question de la menace au soi.

Aronson a développé sa reformulation théorique de la dissonance en termes de consistance du soi (Aronson, 1968) à l'époque où les chercheurs conceptualisaient le soi principalement comme autonome, unique, et résistant à la conformité. C'est pourquoi, il défend l'idée que les gens ont une vision d'eux-mêmes comme étant bons (besoin de moralité), compétents (besoin de compétence) et cohérents (besoin de consistance, Aronson, 1968, 1999). Selon la théorie de la construction du soi (*i.e.* manière dont les gens se définissent, se perçoivent et donnent un sens à leur soi, Markus & Kitayama, 1991), il s'agit d'une vision indépendante du soi. Pour maintenir ce soi indépendant, une personne cherche à conserver son autonomie, ses préférences et ses convictions. Or, les gens peuvent se percevoir également de manière interdépendante (Markus & Kitayama, 1991). Cette vision est basée sur les relations sociales et l'harmonie avec les autres. Le soi est ici en partie défini comme appartenant à des groupes. Cette vision motive les gens à rechercher et

maintenir leurs liens sociaux et leur intégration au groupe en basant leurs comportements sur les normes sociales et les attentes saillantes dans le contexte (H. Kim & Markus, 1999; Markus & Kitayama, 1991). Or, la motivation à l'affiliation est sous-jacente à cette vision interdépendante du soi (*e.g.* Wiekens & Stapel, 2008) et négativement associée à la vision indépendante du soi (Van Horen et al., 2008). C'est pourquoi, nous pensons que **la menace au soi dans le paradigme de l'hypocrisie induite concernerait principalement une menace à la vision interdépendante du soi** (*i.e.* un soi affilié et lié aux autres) plutôt que la vision indépendante tel que le proposait initialement Aronson (1968, 1999). S'il existe des différences interindividuelles dans la manière de percevoir le soi (comme indépendant ou interdépendant), ces deux visions sont dépendantes de facteurs culturels, sociaux et situationnels et peuvent donc être rendues accessibles en fonction des situations (Cross et al., 2011; Markus & Kitayama, 1991). Puisqu'un concept de soi interdépendant comprend les représentations mentales des normes sociales (Kühnen et al., 2001), et que ces dernières sont activées dans le cadre du paradigme de l'hypocrisie induite, **nous pensons que cette vision interdépendante du soi est activée lors de la phase de saillance normative du paradigme.**

Sur cette base, nous proposons une modélisation des processus sous-jacents à l'effet d'hypocrisie (cf. Figure 39) qui comporterait deux voies d'induction ; l'une est principale, l'autre est additionnelle.

Figure 39. Modélisation de l'effet d'hypocrisie



La première voie principale d'induction d'hypocrisie est celle étudiée dans le cadre de cette thèse. La perception d'une inconsistance à la norme sociale menace la vision interdépendante du soi et plus particulièrement le besoin psychologique d'affiliation qui lui est sous-jacent. La motivation à l'affiliation guide ensuite le travail de réduction de l'inconsistance. L'estime de soi relationnelle/collective (Luhtanen & Crocker, 1992) jouerait ici un rôle modérateur sur l'effet d'hypocrisie puisque cette vision interdépendante conduit à évaluer l'estime de soi au regard de sa capacité à s'ajuster aux situations et à maintenir les relations sociales (Markus & Kitayama, 1991). Cette voie d'induction permet d'expliquer plus particulièrement les résultats de Yoo & Jin (2020) qui tendent à montrer que les gens ayant un soi interdépendant sont plus sensibles à l'effet d'hypocrisie que les gens au soi indépendant. Toutefois, nous pensons que les normes sociales ne sont pas toujours les seules à être impliquées dans l'inconsistance sous-jacente à l'effet d'hypocrisie. Les comportements ciblés par le paradigme sont aussi personnellement désirables.

La seconde voie additionnelle d'induction de l'hypocrisie met en lumière l'inconsistance entre les convictions personnelles des gens et leurs comportements transgressifs. Nous pensons que lorsque les gens prennent connaissance d'une norme sociale à laquelle ils

adhèrent fortement, leurs croyances personnelles s'activent également. En effet, nous savons que les normes personnelles sont des normes sociales qui ont été intériorisées (Thøgersen, 2006) et que les normes sociales influencent en partie les comportements par l'activation des normes personnelles (*e.g.* Thøgersen, 2014). Dans ce cas, l'inconsistance à la norme personnelle menace la vision indépendante du soi, de la même manière qu'envisagée par le SSM (Stone & Cooper, 2001). La restauration de ces aspects du soi menacés (*i.e.* consistance et compétence) guide le travail de réduction de l'inconsistance. L'estime du soi étant ici évaluée au regard de la capacité à exprimer son soi et à valider ses propres attributs internes (Markus & Kitayama, 1991), cette seconde voie additionnelle explique que les différences interindividuelles liées à l'estime de soi individuelle (Gnambis et al., 2018) modèrent l'effet d'hypocrisie (Peterson et al., 2008).

Ainsi, deux idées fortes sont véhiculées dans cette modélisation de l'effet d'hypocrisie. La première est de proposer l'inconsistance à la norme sociale comme la voie principale d'induction de l'hypocrisie. Nous la considérons ainsi car le paradigme de l'hypocrisie a - jusqu'à aujourd'hui - toujours rendu saillante la norme sociale associée au comportement. Nous soulignons le fait, donc, que les effets d'hypocrisie ont jusqu'alors été principalement obtenus par une voie d'induction et expliquée par les chercheurs par une autre voie que nous considérons additionnelle. La seconde idée forte de cette modélisation est que, contrairement à Stone (Stone & Cooper, 2001; Stone & Fernandez, 2008), nous pensons que ces deux voies d'induction d'hypocrisie peuvent agir en symbiose et ce, pour trois principales raisons. La première est que les recherches sur l'influence normative montrent que l'activation combinée des normes sociales et personnelles renforcent leurs effets sur les comportements (Cialdini & Trost, 1998; Lapinski & Rimal, 2005). La deuxième est que la dissonance cognitive, d'après certaines conceptions, est souvent le résultat de plus de deux cognitions (*i.e.* croyances propositionnelles dans la vision de Gawronski, 2012). La troisième raison est liée aux travaux récents de Vignoles et al. (2016) qui montrent que les deux visions du soi comme indépendant et interdépendant ne sont pas uniformes. Il existerait sept dimensions indépendantes et interdépendantes du soi. Or, si sur une même

dimension ces deux visions du soi s'opposent sur un continuum (*e.g.* sentiment de consistance à travers les situations *vs* sentiment de variabilité/flexibilité à travers les contextes), une vision indépendante sur une dimension (*e.g.* besoin de consistance) et une vision interdépendante sur une autre (*e.g.* désir de s'intégrer) peuvent coexister. C'est pourquoi, l'activation conjointe de la motivation à l'affiliation sur l'une et de la motivation à la consistance sur l'autre est envisageable. Leur coexistence permettrait ainsi de menacer différemment le soi et motiverait différemment les gens à la réalisation d'une seule et même action. C'est pourquoi, nous pensons qu'une large majorité des effets d'hypocrisie ont jusqu'alors été obtenus par deux processus sous-jacents concomitants : des effets de dissonance « pure » via la motivation à la consistance et des effets caractéristiques de la déviance via la motivation à l'affiliation. Ces considérations sur l'implication de différents besoins dans le paradigme de l'hypocrisie nous amènent à nous questionner sur les besoins impliqués dans le processus plus large d'éveil et de réduction de la dissonance.

2. Mieux comprendre les effets de dissonance en considérant les besoins psychologiques : vers un « need-based model of dissonance »

Festinger (1957) a basé sa théorie de la dissonance cognitive sur l'existence du besoin psychologique fondamental de consistance. Ce besoin permettrait aux gens de détecter l'inconsistance entre deux cognitions contradictoires. Il serait également la motivation fondamentale qui les guiderait vers la modification de leurs croyances et/ou comportements en vue de restaurer ce besoin de consistance menacé. Plusieurs révisions théoriques de la dissonance cognitive n'ont eu de cesse de remettre en cause cette affirmation selon laquelle la consistance est un « *facteur de motivation à part entière* » (Festinger, 1957, p. 3). Ils ont alors proposé différentes motivations sous-tendant les changements cognitifs et comportementaux suite à des situations d'inconsistance. Aronson (1968, 1999) considérait que le travail de réduction de la dissonance pouvait certes être guidé par un besoin de consistance, mais aussi par un besoin de compétence et de moralité. Steele (1988)

considérerait que le travail de réduction de la dissonance était au service de la restauration générale d'un soi positif. Si le besoin de compétence est menacé par une situation d'inconsistance, alors l'affirmation d'un autre aspect du soi (*e.g.* la moralité) réduirait l'état de dissonance. Plus récemment, le modèle de dissonance basé sur l'action (*Action-Based Model of dissonance*, Harmon-Jones et al., 2009) suggère que l'état d'inconfort psychologique suscité par une situation d'inconsistance sert une fonction supérieure, celle d'agir de façon appropriée dans un contexte donné. Selon ce modèle, l'évaluation du comportement approprié se fait au regard de celui qui est le plus correct et efficace, que nous rapprochons du besoin de compétence. Enfin, le modèle du maintien du sens (*Meaning Maintenance Model*, Proulx et al., 2012) interprète les situations d'inconsistance comme des situations de violation de sens suscitant le sentiment d'avoir perdu le sens du contrôle et la capacité de prévoir l'environnement. La motivation sous-jacente à la réduction de la dissonance serait la restauration de ce sentiment (besoin) de contrôle et de prévisibilité.

Ainsi, ces théories s'accordent sur le fait que la consistance serait un moyen de parvenir à une fin mais pas une fin en soi (Kruglanski & Shteynberg, 2012). Le besoin de consistance servirait un autre besoin, même si ce dernier diffère selon les théories. En d'autres termes, il y aurait toujours un objectif, une motivation *distale* à la réduction de l'inconsistance autre que le seul besoin de consistance (Harmon-Jones et al., 2009). Tout se passe comme si finalement l'inconsistance perçue entre deux cognitions menacerait un autre besoin psychologique que celui de consistance et que le travail de réduction de l'inconsistance viserait à restaurer cet autre besoin menacé. Nous partageons cette idée. Cependant, l'hypothèse que nous défendons est que le besoin poursuivi pourrait être différent selon les situations d'inconsistance. C'est pourquoi, nous pensons que tenir compte des théories et travaux menés dans le cadre des besoins psychologiques pourrait accroître notre compréhension des motivations sous-jacentes aux changements consécutifs à la perception d'une inconsistance cognitive et donc nous permettre de mieux prédire ces changements. En d'autres termes, nous défendons une **vision intégrative de l'implication des**

besoins psychologiques dans les processus sous-jacents aux effets de dissonance (*need-based model of dissonance*). Quatre principales raisons y participent.

Premièrement, les différentes théories des besoins psychologiques ont permis d'appréhender les réactions des gens suite à des situations et expériences qui menacent les besoins psychologiques (cf. Vansteenkiste et al., 2020 pour une revue). Lorsqu'une personne détecte un écart entre un besoin psychologique et une expérience de menace à ce besoin, elle est motivée à agir afin de retrouver un sentiment subjectif de satisfaction (cf. le modèle à deux processus de Sheldon, 2011 par exemple). C'est ainsi qu'un sentiment de rejet ou l'anticipation d'un possible rejet (*i.e.* menace au besoin d'affiliation) peut conduire une personne à accepter une tâche collective (*i.e.* motivation à l'affiliation) pour restaurer ce sentiment d'affiliation menacée. La consistance, dans son rôle de signal d'alarme, semble donc le premier élément du processus de régulation de la menace à différents besoins psychologiques. A ce titre, il serait envisageable que les situations d'inconsistance cognitive puissent être considérées comme une expérience (un événement) en soi qui menace d'autres besoins psychologiques. Par exemple, percevoir que l'on s'écarte des normes sociales (inconsistance norme sociale – transgressions) serait une expérience inconsistante avec le besoin d'affiliation. Au-delà de la pure motivation à la consistance, la motivation à l'affiliation guiderait aussi le travail de réduction de la dissonance. Or, les besoins en jeu dans les situations sont dépendants de la perception et du sens que les personnes donnent à cette situation. Le fait qu'un parent surveille son enfant dans la réalisation de ses leçons peut être perçu par certains enfants comme la satisfaction d'un besoin de compétence (*i.e.* les leçons seront bien faites) ou la menace d'un besoin d'autonomie (*i.e.* un parent envahissant, Moè et al., 2018). S'intéresser à la signification donnée par les gens aux différentes situations d'inconsistance pourrait permettre de saisir les besoins et motivations activés. Deuxièmement, plus il y a de besoins menacés dans une situation, plus fortes sont les conséquences émotionnelles et donc les motivations des gens à améliorer la situation (Ryan & Deci, 2017). Il pourrait être envisagé que plus une situation d'inconsistance

cognitive implique de besoins psychologiques, plus les motivations au changement sont nombreuses et donc plus le changement est important. Troisièmement, si les besoins psychologiques sont considérés comme universels, il existe des variabilités interindividuelles à la fois dans le niveau des besoins psychologiques et dans le degré de motivation à satisfaire ces besoins (Sheldon & Gunz, 2009). Mieux prédire les (non) changements suite à une situation d'inconsistance cognitive pourrait être envisagé par l'étude du rôle modérateur des différences interindividuelles liées aux besoins psychologiques dans les processus de dissonance. Quatrièmement, les gens ne mettent parfois pas en place des comportements qui permettent de satisfaire le besoin menacé (cf. Vansteenkiste et al., 2020 pour revue). Les chercheurs ont donc tenté de comprendre et distinguer les déterminants des comportements « bénéfiques » à la satisfaction d'un besoin menacé des comportements contre-productifs. Plusieurs déterminants des réactions à la menace au besoin d'affiliation ont ainsi été proposés (cf. Leary, 2010; Richman & Leary, 2009) selon que ces réactions visent à restaurer un sentiment d'affiliation (*e.g.* réalisation de comportements prosociaux) ou non (*e.g.* comportements d'agressivité, évitement des situations sociales). Prendre en considération ces travaux permettrait de saisir de potentiels modérateurs au processus de réduction de la dissonance, notamment dans les différentes voies de réduction empruntées par les gens.

3. Implications pratiques

La première implication pratique de nos résultats concerne le champ de la prévention des discriminations. Nos résultats plaident en faveur de l'efficacité du paradigme de l'hypocrisie induite dans la prévention des discriminations. Ils confortent et surtout prolongent le peu d'études ayant appliqué l'hypocrisie à la réduction des discriminations (Biga, 2004; Son Hing et al., 2002). La principale limite de ces études réside dans leur utilisation de mesures de comportements discriminatoires directs qui sont très contrôlables par les gens, influencés par le biais de désirabilité sociale (Crosby et al., 1980), et dorénavant moins la cible des dispositifs de prévention qui se focalisant sur les discriminations subtiles

et indirectes. Nos résultats montrent que la technique d'hypocrisie induite réduit non seulement les comportements discriminatoires directs, mais réduirait également les discriminations plus subtiles et indirectes (*e.g.* évitement et rejet).

La deuxième implication de nos résultats porte sur l'auto-régulation des préjugés et des comportements discriminatoires dans le sens où le paradigme de l'hypocrisie induite pourrait être une étape préliminaire cruciale pour amener les gens à la régulation de leurs comportements discriminatoires. Pour un court rappel (cf. Chapitre 4 - Section 3), selon le modèle de l'autorégulation des préjugés (Monteith et al., 2016) une personne qui a conscience qu'elle agit à l'encontre des normes antidiscriminatoires identifiera des indices lui permettant de réguler et donc réduire ses comportements discriminatoires dans les situations futures. Or, deux conditions apparaissent importantes pour que ce processus d'autorégulation se déclenche. La première est que les gens doivent être motivés à réguler et réduire leurs comportements discriminatoires (Devine et al., 2002). La seconde est que les gens doivent identifier que leurs comportements sont discriminatoires - ce qui n'est pas évident pour les comportements subtils (Kite & Whitley, 2016) - et doivent se rendre compte qu'ils sont contre-normatifs. L'idée que nous proposons est que le paradigme de l'hypocrisie induite remplirait ces deux conditions. D'une part, il permet de motiver les gens à agir dans le sens de la norme. D'autre part, il favorise la prise de conscience des comportements subtils contre-normatifs des gens en les focalisant sur le rappel de discriminations passives et subtiles. Pour aller plus loin, il pourrait être demandé aux personnes, suite à la procédure d'hypocrisie, de reprendre la liste de leurs comportements discriminatoires passés (transgressions) pour envisager des indices et moyens qui leur auraient permis de contrôler leurs réactions discriminatoires. Ainsi, l'hypocrisie permettrait d'accompagner les gens à la fois dans une prise de conscience de leurs comportements discriminatoires contre-normatifs - augmentant la motivation à réguler ces comportements - et dans la mise en place de solutions adaptées visant à les aider à réguler efficacement ces comportements. La réalisation et la réussite de ce processus d'auto-régulation lors de futures situations potentielles de discriminations ne seraient qu'augmentées.

Enfin, la troisième et dernière implication pratique est plus générale et porte sur les actions de prévention classiquement menées par les politiques et pouvoirs publiques. Les comportements désirables sont dans la plupart des campagnes promus en rappelant aux gens quel est ce « bon » comportement, c'est-à-dire en focalisant l'attention des gens sur la norme sociale, ce que la majorité des gens approuve ou désapprouve (*e.g.* pro-environnementaux et antidiscriminatoires, McDonald & Crandall, 2015). Il est en revanche bien plus rare d'amener les gens à penser et réfléchir sur leurs « mauvais » comportements, ceux qui justement contreviennent à la norme. Par exemple, dans le but de favoriser l'inclusion d'élèves en situation de handicap dans une école, on ne demanderait pas aux élèves de se rappeler toutes les fois où ils ont exclu par le passé un camarade en raison de son handicap car cette manière d'accompagner le changement semble contre-intuitive. Elle ne l'est plus, en revanche, si on se réfère au paradigme de l'hypocrisie induite dans lequel amener les personnes à s'apercevoir que leurs comportements s'écartent d'une norme les amènent à s'y conformer davantage. C'est pourquoi nous recommandons aux acteurs de la prévention de ne pas hésiter à demander également aux gens de rappeler ce qu'ils n'ont pas fait de « bien » par le passé. La technique du feedback, qui consiste à fournir aux gens des informations sur leurs comportements (*e.g.* niveau de consommation énergétique durant le dernier mois) pour les amener à modifier leurs comportements (Kluger & Denisi, 1996), s'en approche. Les chercheurs expliquent l'effet de cette technique par un processus de comparaison sociale. Les gens compareraient le feedback qu'ils reçoivent sur leur comportement à un standard de référence comme les normes sociales puis l'écart entre les deux les amènerait à modifier leurs comportements pour l'ajuster sur le standard. Cependant, l'efficacité de cette technique est faible (*e.g.* $r = .07$, 95% CI [.045, .097], Karlin et al., 2015 pour une méta-analyse sur les comportements d'économie d'énergie). La raison résiderait selon nous dans le fait que le standard de comparaison, donc la norme, ne serait pas assez saillant : sur les 42 études incluses dans la méta-analyse de Karlin et al. (2015) seulement cinq rendent saillante la norme sociale au moment de délivrer le feedback (*e.g.* Kurz et al., 2005). Les résultats sur le paradigme de l'hypocrisie induite, et plus

particulièrement ceux obtenus dans cette thèse, invitent les professionnels du changement à tenter, autant que faire se peut, de combiner le feedback à la mise en saillance d'une norme sociale. Rendre explicitement saillant ce point de comparaison non seulement augmenterait la prise de conscience de cet écart mais surtout devrait renforcer l'efficacité de la technique du feedback. Ainsi, le rappel de ces « mauvais » comportements associé aux méthodes traditionnelles de sensibilisation axées sur la norme, ou l'activation de fortes normes sociales associée à la technique du feedback, constituent des leviers supplémentaires pour les praticiens pour conduire plus efficacement le changement comportemental.

4. Limites de la thèse

Ce travail de thèse comporte des limites théoriques mais aussi appliquées.

Les limites théoriques de notre travail concernent la généralisation de nos conclusions quant à l'implication des normes sociales et de la motivation à l'affiliation dans les processus sous-jacents à l'effet d'hypocrisie. Premièrement, une seule manière de manipuler les croyances sociales normatives a été utilisée pour tester leur rôle modérateur sur l'effet d'hypocrisie. Or, différentes méthodes existent (Miller & Prentice, 2016; cf. Chapitre 7 - Section 1). Varier l'opérationnalisation de la manipulation des croyances normatives permettrait de renforcer nos conclusions sur le rôle modérateur des normes sociales sur l'effet d'hypocrisie. Deuxièmement, une limite de ce travail concerne plus particulièrement l'implication du besoin d'affiliation dans les processus sous-jacents à l'effet d'hypocrisie. Bien que les dernières expérimentations de la thèse semblent montrer que la procédure d'hypocrisie motive les gens à rechercher l'affiliation, nous n'avons pas véritablement montré que les gens se conforment à la norme dans le but précis de satisfaire cette motivation à l'affiliation. Pour ce faire, une première piste serait de montrer que l'acceptation d'un comportement conforme à la norme permet de réduire la menace et la motivation à l'affiliation. Une seconde piste serait de proposer différentes voies de réduction de l'effet d'hypocrisie. Si la motivation à l'affiliation guide le changement comportemental alors les gens devraient davantage opter pour une voie de réduction qui permette de

satisfaire leur affiliation même si elle implique de ne pas se conformer à la norme plutôt qu'une autre voie qui permette certes de se conformer à la norme mais pas de satisfaire leur affiliation. Troisièmement, nous avons dans ce travail mesuré deux processus médiateurs à l'effet d'hypocrisie, à savoir la perception d'un écart à la norme sociale et la motivation à l'affiliation. Une limite concerne le fait de ne pas avoir considéré le rôle des émotions dans ces processus médiateurs. En effet, un élément commun aux trois concepts mobilisés dans la thèse, à savoir l'hypocrisie induite, la déviance aux normes et la menace au besoin d'affiliation, est celui des conséquences émotionnelles (cf. Leary, 2010; Liégeois et al., 2017; Plant & Devine, 1998). Or, l'investigation des différentes émotions suscitées par l'hypocrisie induite permettrait d'affiner les processus sous-jacents à l'effet d'hypocrisie et surtout de tester également les hypothèses théoriques défendues dans ce travail. Les études sur l'hypocrisie, en utilisant essentiellement le thermomètre de dissonance (Elliot & Devine, 1994), ont montré l'éveil d'émotions négatives dirigées vers le soi tel que la culpabilité (*e.g.* Fointiat, Priolo, et al., 2013). En revanche, ils n'ont jamais mesuré certaines émotions caractéristiques de la déviance aux normes sociales antidiscriminatoires (*i.e.* peur et menace associées aux sanctions sociales, Plant & Devine, 1998) et celles caractéristiques de la menace au besoin d'affiliation (*i.e.* douleur, tristesse et solitude, cf. Leary, 2010 pour une revue). De futures recherches pourraient être conduites dans ce sens afin d'approfondir les hypothèses défendues dans cette thèse. Quatrièmement et enfin, nos hypothèses théoriques ont été testées uniquement dans le champ de la discrimination. Dans la mesure où nous défendons l'idée que les normes sociales activent la vision interdépendante du soi, que cette dernière conduit les gens à être davantage sensibles aux avantages et pertes sociales (*vs* personnelles, Mandel, 2003), et que la discrimination est un phénomène par nature social, le champ d'application de la discrimination aurait pu renforcer l'implication des normes sociales dans l'obtention de l'effet d'hypocrisie. Il s'avère nécessaire de répliquer les résultats de cette thèse dans un autre contexte. Le champ des addictions pourrait être une bonne alternative, comme la prévention d'une consommation excessive d'alcool

(Sénémeaud et al., 2014), puisqu'il concerne davantage des implications et conséquences personnelles.

Les limites appliquées de la thèse concernent l'efficacité de l'hypocrisie induite à conduire véritablement le changement comportemental. Premièrement, deux de nos études seulement ont testé l'effet de la procédure d'hypocrisie sur une mesure comportementale. Répliquer nos résultats en utilisant d'autres mesures comportementales et paradigmes expérimentaux permettra d'asseoir l'efficacité de l'hypocrisie pour réduire les discriminations (cf. Crosby et al., 1980; Kite & Whitley, 2016 pour différentes mesures comportementales). De plus, nos mesures n'impliquaient pas de contact réel avec les personnes d'origine étrangère. Nous pensons qu'une meilleure manière de tester l'efficacité de l'hypocrisie à réduire les comportements discriminatoires directs et indirects serait d'utiliser des mesures comportementales impliquant une interaction avec une personne d'origine étrangère. Deuxièmement, nos études ont toutes été conduites en laboratoire dans lesquelles nous proposons aux participants une seule manière (et la bonne) de réduire leur dissonance. Est-ce que dans une situation écologique la dynamique enclenchée par le paradigme de l'hypocrisie serait le changement comportemental dans le sens de la norme ? Des données montrent que la déviance aux normes antidiscriminatoires peut conduire certaines personnes à davantage discriminer (Plant & Devine, 2001), et qu'une situation menaçant le besoin d'affiliation peut également conduire à l'agressivité (*e.g.* Twenge, Ciarocco, et al., 2007). Il semble important d'apporter des éléments en faveur de l'efficacité réelle de l'hypocrisie induite à réduire les comportements discriminatoires, avant que les acteurs de terrain ne s'en saisissent. Troisièmement et enfin, si le paradigme de l'hypocrisie induite apparaît comme un formidable outil de promotion des comportements socialement désirables (Liégeois et al., 2017), encore faut-il que ses effets soient pérennes. L'efficacité de l'hypocrisie induite et plus généralement de la dissonance cognitive à conduire le changement repose sur la disparition d'un éveil émotionnel négatif suscité par l'inconsistance cognitive (Elliot & Devine, 1994). Les travaux sont nombreux à montrer que les effets d'hypocrisie et de dissonance s'obtiennent sur une première mesure de

changement mais pas sur une seconde, la première étant suffisante pour faire disparaître les émotions négatives (cf. Fointiat, Girandola, et al., 2013). Montrer que l'hypocrisie induite conduit à des changements comportementaux durables est une perspective de recherche intéressante et nécessaire. Les précédentes études n'ont pas investigué son efficacité au-delà de trois mois (*e.g.* Aronson et al., 1991; Stone et al., 1994).

Conclusions et Perspectives

Les résultats obtenus dans cette thèse montrent que la présence implicite des autres, par le biais des normes sociales (*i.e.* croyances sur ce que la majorité des gens fait, pense et approuve ou désapprouve, Cialdini et al., 1990) participe à l'obtention de l'effet d'hypocrisie induite (*i.e.* intention de se conformer à la norme). Si les premières expérimentations ont eu pour objectif de montrer que la force des normes sociales modère l'ampleur de l'effet d'hypocrisie (Expériences 1, 2, 3 et 4), les expérimentations suivantes avaient vocation à expliquer pourquoi la perception de l'inconsistance entre une norme sociale et un comportement transgressif conduit les gens à se conformer à la norme. Ces expérimentations ont permis de montrer que l'effet d'hypocrisie s'explique par la perception d'un écart à la norme sociale (Expérience 5) qui menace le besoin d'affiliation des gens (Expérience 6) et augmente leur motivation à rechercher l'affiliation (*i.e.* être accepté socialement, s'associer et interagir avec d'autres personnes, Leary, 2010) (Expériences 7, 8, et 9). Ainsi, l'étude du rôle des normes sociales dans le paradigme de l'hypocrisie induite nous a conduit à nous affranchir du cadre singulier de la dissonance cognitive intra-individuelle pour envisager d'autres processus psychologiques qui pouvaient être en jeu lors d'une dissonance cognitive interpersonnelle. Si le besoin psychologique de consistance a été longtemps - et est toujours pour certains - considéré comme l'unique moteur de la réduction de la dissonance (Festinger, 1957), nos travaux soulignent que d'autres besoins psychologiques peuvent être en jeu dans les situations d'inconsistance. Ces résultats ouvrent, d'après nous, plusieurs perspectives de recherches sur le paradigme de l'hypocrisie induite. Certaines sont théoriques, d'autres sont davantage appliquées.

Premièrement, alors que nous avons annoncé que l'objectif de ce travail de thèse ne serait ni de départager les trois théories explicatives de l'effet d'hypocrisie, ni de participer au débat sur la menace au soi, force est de constater que nous n'y sommes pas parvenus. Nos résultats nous ont même apparemment conduit à proposer notre propre vision et

modélisation du paradigme de l'hypocrisie dans laquelle l'inconsistance à la norme sociale menace le soi, certes, mais une vision interdépendante du soi. Pour tester cette modélisation, trois directions aux travaux nous semblent importantes à prendre. La première viserait à identifier la (les) dimensions du soi interdépendant qui sont spécifiquement menacées dans le paradigme de l'hypocrisie induite. Les travaux de Vignoles et al. (2016) qui identifient sept dimensions au soi interdépendant (*e.g.* se définir comme similaire aux autres, être influencé dans ses décisions par les autres [influence normative], se sentir connecté aux autres) semblent être un point de départ pertinent. La seconde direction viserait à investiguer plus finement les processus sous-jacents à la menace au besoin d'affiliation. Cette menace semble provenir de la perception d'une inconsistance à la norme sociale, mais nous ne pensons pas que ce lien soit direct. Les études ont montré que les gens sont capables de détecter très rapidement les menaces d'exclusion sociale (Leary et al., 1995; Wesselmann et al., 2012). C'est pourquoi, lorsque les gens perçoivent qu'ils s'écartent de la norme, nous pensons qu'ils détectent ce risque d'exclusion sociale (Cavazza et al., 2014) et une crainte d'être évalué négativement par les autres (Musa et al., 2004). Ces construits sont d'ailleurs en lien avec la déviance à la norme sociale antidiscriminatoire (Plant & Devine, 1998). La troisième direction à de futurs travaux serait de tester cette double voie complémentaire d'induction de l'effet d'hypocrisie proposée. Une manière de le faire serait de différencier les effets propres à l'inconsistance à la norme sociale de ceux de l'inconsistance aux convictions personnelles. Une première possibilité pourrait être de cibler un comportement personnellement désirable mais socialement indésirable, et inversement. Une seconde possibilité serait de mesurer les croyances normatives sociales et personnelles (temps 1) puis de réaliser une procédure d'hypocrisie standard (temps 2). Si la phase de saillance normative active essentiellement les normes sociales, alors les croyances normatives sociales devraient être associées avec la mesure de changement comportemental, mais pas ou dans une moindre mesure avec les croyances personnelles.

Deuxièmement, les prochains travaux auront pour objectif d'approfondir la phase de saillance normative en tenant d'identifier ses conditions optimales de réalisation. Une

première piste serait donc de travailler sur la source d'influence normative. Par exemple, réduire la distance sociale perçue avec le groupe de référence (*e.g.* Neighbors et al., 2010), activer/renforcer l'identification au groupe (*e.g.* Higgs et al., 2019), ou activer les normes subjectives plutôt que sociales (Ajzen, 2020) sont des possibilités à envisager afin de renforcer l'effet des normes sur le changement comportemental en situation d'hypocrisie. Une seconde piste serait de travailler sur le type de normes sociales injonctives à activer. La majorité des études dans le paradigme réalise la phase de saillance normative en demandant aux gens d'indiquer pourquoi il est important de trier ses déchets (norme prescriptive) plutôt que pourquoi il est important de ne pas jeter tous ses déchets dans la poubelle à ordures (norme proscriptive). Les normes prescriptives ciblent ce qui est approuvé socialement de faire et les normes proscriptives ciblent ce qui est désapprouvé socialement de faire (Cialdini et al., 2006). Or, si l'effet d'hypocrisie est causé par la crainte de désapprobation sociale, alors l'activation des normes proscriptives (*vs* prescriptives) devrait le renforcer.

Pour conclure ce travail de thèse, nous souhaitons aborder deux derniers éléments sur le paradigme de l'hypocrisie. Le premier concerne son appellation. Les dernières avancées sur la compréhension des processus sous-jacents à l'effet d'hypocrisie ainsi que les différentes manières d'opérationnaliser ce paradigme nous éloignent de plus en plus de la vision initiale qu'en proposait Aronson (1999; Aronson et al., 1991). L'effet d'hypocrisie s'expliquerait, en partie au moins, par la prise de conscience de comportements passés contre-normatifs. En d'autres termes, il semblerait que le « sentiment d'hypocrisie » ne soit plus l'unique moteur du changement comportemental. Ainsi, on pourrait imaginer renommer ce paradigme en l'appelant « le paradigme de l'écart à la norme » ou « le paradigme de la déviance perçue » afin qu'il reflète davantage le processus psychologique qui le gouverne. Le second élément concerne l'éthique dans les travaux liés à la dissonance, et la dissonance qui est la nôtre à cet instant précis puisque nous n'avons pu mobiliser de comité d'éthique de la recherche dans ce travail de thèse. Les travaux menés sur la dissonance cognitive apparaissent essentiels afin de mieux comprendre les comportements humains, comme lorsqu'un élève

déshumanise une victime de harcèlement scolaire pour justifier (rationaliser) qu'il ne lui soit pas venue en aide (Obermann, 2011). Cependant, à quel point pouvons-nous activer sciemment des processus psychologiques qui provoquent du mal-être, comme un sentiment potentiel de rejet, dans le but d'amener à agir dans le « bon » sens ? Le premier principe du serment d'Hippocrate, à savoir « avant tout ne pas nuire » (*primum non nocere*) est-il vraiment respecté ? Mieux définir les processus psychologiques sous-jacents à l'effet d'hypocrisie permettrait de mieux apprécier les conséquences émotionnelles et psychologiques de ce paradigme, liées à la perception de déviance, à une menace au besoin d'affiliation ou « simplement » à une non-satisfaction de ce besoin (cf. Vansteenkiste et al., 2020). Cette distinction à faire dans le paradigme de l'hypocrisie et plus généralement dans la dissonance cognitive semble essentielle pour s'assurer que ces stratégies de prévention sont éthiquement employables à des fins appliquées.

Références bibliographiques

- Abdi, H., & Williams, L. J. (2010). Contrast Analysis; How to express a research hypothesis as a contrast. *Encyclopedia of Research Design*, 1–14.
- Agerström, J., & Björklund, F. (2009). Moral Concerns Are Greater for Temporally Distant Events and Are Moderated by Value Strength. *Social Cognition*, 27(2), 261–282. <https://doi.org/10.1521/soco.2009.27.2.261>
- Aitken, C. K., McMahon, T. A., Wearing, A. J., & Finlayson, B. L. (1994). Residential Water-Use - Predicting and Reducing Consumption. *Journal of Applied Social Psychology*, 24(2), 136–158. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1994.tb00562.x>
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Ajzen, I. (2011). The theory of planned behaviour: Reactions and reflections. *Psychology & Health*, 26(9), 1113–1127. <https://doi.org/10.1080/08870446.2011.613995>
- Ajzen, I. (2020). The theory of planned behavior: Frequently asked questions. *Human Behavior and Emerging Technologies*, 2(4), 314–324. <https://doi.org/10.1002/hbe2.195>
- Akerlof, G. (1976). The Economics of Caste and of the Rat Race and Other Woeful Tales Author (s): George Akerlof Published by : Oxford University Press Stable URL : <https://www.jstor.org/stable/1885324> REFERENCES Linked references are available on JSTOR for this article : *The Quarterly Journal of Economics*, 90(4), 599–617.
- Al Ramiah, A., Hewstone, M., Dovidio, J. F., & Penner, L. A. (2010). The social psychology of discrimination: Theory, measurement and consequences. In L. Bond, F. McGinnity, & R. Helen (Eds.), *Making Equality Count: Irish and International Research Measuring Equality and Discrimination* (pp. 84–113). The Equality Authority.
- Ameri, M., Schur, L., Adya, M., Bentley, F. S., McKay, P., & Kruse, D. (2018). The Disability Employment Puzzle: A Field Experiment on Employer Hiring Behavior. *ILR Review*, 71(2), 329–364. <https://doi.org/10.1177/0019793917717474>
- Amodio, D. M., Devine, P. G., & Harmon-jones, E. (2007). A Dynamic Model of Guilt Implications for Motivation and Self-Regulation in the Context of Prejudice. *Psychological Science*, 18(6), 524–530. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2007.01933.x>
- Anier, N., Badea, C., Berthon, M., & Guimond, S. (2018). Perceived acculturation preferences of minority groups and intergroup discrimination: When culture-specific intergroup norms matter. *Journal of Applied Social Psychology*, 48(9), 506–518. <https://doi.org/10.1111/jasp.12530>
- Aronson, E. (1968). Dissonance theory: Progress and problems. In R. P. Abelson, W. J. McGuire, T. M. Newcomb, M. J. Rosenberg, & P. H. Tannenbaum (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook* (pp. 5–27). Rand McNally.
- Aronson, E. (1992). The Return of the Repressed: Dissonance Theory Make a Comeback. *Psychological Inquiry*, 3(4), 303–311. <https://doi.org/10.1207/s15327965plio304>
- Aronson, E. (1999). Dissonance, hypocrisy, and the self-concept. In E. Harmon-Jones & J. Mills (Eds.), *Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology* (pp. 103–126). American Psychological Association.
- Aronson, E., Fried, C., & Stone, J. (1991). Overcoming denial and increasing the intention to use condoms through the induction of hypocrisy. *American Journal of Public Health*, 81(12), 1636–1638. <https://doi.org/10.2105/AJPH.81.12.1636>
- Aronson, E., & Mills, J. (1959). The effect of severity of initiation on liking for a group. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59(2), 177–181. <https://doi.org/10.1037/h0047195>
- Arthur, J., Bennett, W., & Huffcutt, A. I. (2001). *Conducting Meta-Analysis Using SAS*. Psychology Press. <https://doi.org/10.4324/9781410600028>
- Asch, S. E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments. In *Groups, leadership, and men* (pp. 177–190). Carnegie Press. <https://doi.org/10.1525/9780520313514-017>
- Bäck, E. A., Bäck, H., & Knapton, H. M. (2015). Group belongingness and collective action: Effects of need to belong and rejection sensitivity on willingness to participate in protest activities. *Scandinavian Journal of Psychology*, 56(5), 537–544. <https://doi.org/10.1111/sjop.12225>

- Bamberg, K., & Verkuyten, M. (2021). Internal and external motivation to respond without prejudice: a person-centered approach. *Journal of Social Psychology*, 1–20. <https://doi.org/10.1080/00224545.2021.1917498>
- Barden, J., Rucker, D. D., & Petty, R. E. (2005). “Saying one thing and doing another”: Examining the impact of event order on hypocrisy judgments of others. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31(11), 1463–1474. <https://doi.org/10.1177/0146167205276430>
- Barquissau, M., & Stone, J. (2000). *When hypocrisy induced dissonance encourages exercise behavior*. Unpublished manuscript.
- Bator, R. J., & Bryan, A. (2009). Revised hypocrisy manipulation to induce commitment to exercise. *Poster Presentation at the 21st Annual Convention of the Association for Psychological Science in San Francisco, CA, May, 22–25*.
- Baumeister, R. F., & Leary, M. R. (1995). The Need to Belong: Desire for Interpersonal Attachments as a Fundamental Human Motivation. *Psychological Bulletin*, 117(3), 497–529. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.117.3.497>
- Baumeister, R. F., Twenge, J. M., & Nuss, C. K. (2002). Effects of social exclusion on cognitive processes: Anticipated aloneness reduces intelligent thought. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(4), 817–827. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.83.4.817>
- Beauvois, J.-L., & Joule, R.-V. (1996). *A radical dissonance theory*. Taylor & Francis.
- Becker, C. B., Wilson, C., Williams, A., Kelly, M., Mcdaniel, L., & Elmquist, J. (2010). Peer-facilitated cognitive dissonance versus healthy weight eating disorders prevention : A randomized comparison. *Body Image*, 7(4), 280–288. <https://doi.org/10.1016/j.bodyim.2010.06.004>
- Berg, J., Dickhaut, J., & McCabe, K. (1995). Trust, Reciprocity, and Social History. *Games and Economic Behavior*, 10(1), 122–142. <https://doi.org/10.1006/game.1995.1027>
- Berkowitz, L. (1972). Social Norms, Feelings, and Other Factors Affecting Helping and Altruism. *Advances in Experimental Social Psychology*, 6, 63–108. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60025-8](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60025-8) Get
- Beyer, H., & Liebe, U. (2015). Three experimental approaches to measure the social context dependence of prejudice communication and discriminatory behavior. *Social Science Research*, 49, 343–355. <https://doi.org/10.1016/j.ssresearch.2014.08.017>
- Bhavsar, N., Bartholomew, K. J., Quedsted, E., Gucciardi, D. F., Thøgersen-Ntoumani, C., Reeve, J., Sarrazin, P., & Ntoumanis, N. (2020). Measuring psychological need states in sport: Theoretical considerations and a new measure. *Psychology of Sport and Exercise*, 47, 101617. <https://doi.org/10.1016/j.psychsport.2019.101617>
- Bicchieri, C. (2010). Norms, preferences, and conditional behavior. *Politics, Philosophy & Economics*, 9(3), 297–313. <https://doi.org/10.1177/1470594X10369276>
- Bicchieri, C., & Mercier, H. (2014). Norms and Beliefs: How Change Occurs. In *The Complexity of Social Norms* (Vol. 63, pp. 37–54). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-319-05308-0_3
- Biel, A., & Thøgersen, J. (2007). Activation of social norms in social dilemmas : A review of the evidence and reflections on the implications for environmental behaviour. *Journal of Economic Psychology*, 28, 93–112. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2006.03.003>
- Biga, A. (2004). *Hypocrisy induction to alter selection decisions among aversive racists: Analyzing the role of external motivation to respond without prejudice*. [Thesis, University of South Florida].
- Blackhart, G. C., Nelson, B. C., Knowles, M. L., & Baumeister, R. F. (2009). Rejection elicits emotional reactions but neither causes immediate distress nor lowers self-esteem: a meta-analytic review of 192 studies on social exclusion. *Personality and Social Psychology Review*, 13(4), 269–309. <https://doi.org/10.1177/1088868309346065>
- Blanchard, F. A., Crandall, C. S., Brigham, J. C., & Vaughn, L. A. (1994). Condemning and Condoning Racism: A Social Context Approach to Interracial Settings. *Journal of Applied Psychology*, 79(6), 993–997. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.79.6.993>
- Blanchard, F. A., Lilly, T., & Vaughn, L. A. (1991). Reducing the Expression of Racial Prejudice. *Psychological Science*, 2(2), 101–105. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.1991.tb00108.x>
- Bodenhausen, G. V., & Richeson, J. A. (2010). Prejudice, stereotyping, and discrimination. In R. F. Baumeister & E. J. Finkel (Eds.), *Advanced social psychology: The state of the science* (pp. 341–383). Oxford University Press.

- Borenstein, M., Hedges, L., & Rothstein, H. (2009). *Introduction to Meta-Analysis*. John Wiley. [https://doi.org/10.1016/S1134-2072\(09\)71285-X](https://doi.org/10.1016/S1134-2072(09)71285-X)
- Borsari, B., & Carey, K. B. (2003). Descriptive and injunctive norms in college drinking: a meta-analytic integration. *Journal of Studies on Alcohol*, 64(3), 331–341. <https://doi.org/10.15288/jsa.2003.64.331>
- Brauer, M., & Chekroun, P. (2005). The relationship between perceived violation of social norms and social control: Situational factors influencing the reaction to deviance. *Journal of Applied Social Psychology*, 35(7), 1519–1539. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2005.tb02182.x>
- Brauer, M., & McClelland, G. (2005). L'utilisation des contrastes dans l'analyse des données : Comment tester les hypothèses spécifiques dans la recherche en psychologie ? *L'année Psychologique*. <https://doi.org/10.3406/psy.2005.29696>
- Brehm, J. W. (1956). Postdecision changes in the desirability of alternatives. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 52(3), 384–389. <https://doi.org/10.1037/h0041006>
- Bruneau, E. G., Kteily, N. S., & Urbiola, A. (2019). A collective blame hypocrisy intervention enduringly reduces hostility towards Muslims. *Nature Human Behaviour*. <https://doi.org/10.1038/s41562-019-0747-7>
- Bruneau, E., Kteily, N., & Falk, E. (2018). Interventions Highlighting Hypocrisy Reduce Collective Blame of Muslims for Individual Acts of Violence and Assuage Anti-Muslim Hostility. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 44(3), 430–448. <https://doi.org/10.1177/0146167217744197>
- Burger, J. M., & Shelton, M. (2011). Changing everyday health behaviors through descriptive norm manipulations. *Social Influence*, 6(2), 69–77. <https://doi.org/10.1080/15534510.2010.542305>
- Bushman, B. J., & Bonacci, A. M. (2004). You've got mail: Using e-mail to examine the effect of prejudiced attitudes on discrimination against Arabs. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40(6), 753–759. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2004.02.001>
- Campbell, R., Soenens, B., Beyers, W., & Vansteenkiste, M. (2018). University students' sleep during an exam period : the role of basic psychological needs and stress. *Motivation and Emotion*, 42(5), 671–681. <https://doi.org/10.1007/s11031-018-9699-x>
- Carey, J. (1989). Consumer adoption of new communication technologies. *IEEE Communications Magazine*, 27(8), 28–32. <https://doi.org/10.1109/MCOM.1989.34693>
- Carlos, W. C., & Lewis, B. W. (2018). Strategic Silence: Withholding Certification Status as a Hypocrisy Avoidance Tactic. *Administrative Science Quarterly*, 63(1), 130–169. <https://doi.org/10.1177/0001839217695089>
- Carvalho, M., & Pelham, B. W. (2006). When Fiends Become Friends : The Need to Belong and Perceptions of Personal and Group Discrimination. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90(1), 94–108. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.90.1.94>
- Castillo, J. L. A., Esquizabal, A. J., Camara, C. P., & Gonzalez, H. G. (2014). The fight against prejudice in older adults: perspective taking effectiveness. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 46(3), 137–147. [https://doi.org/10.1016/S0120-0534\(14\)70017-2](https://doi.org/10.1016/S0120-0534(14)70017-2)
- Cavazza, N., Pagliaro, S., & Guidetti, M. (2014). Antecedents of Concern for Personal Reputation : The Role of Group Entitativity and Fear of Social Exclusion. *Basic and Applied Social Psychology*, 36(4), 365–376. <https://doi.org/10.1080/01973533.2014.925453>
- Chekroun, P. (2008a). Le contrôle social : les réactions à la déviance et leurs déterminants. *Revue Électronique de Psychologie Sociale*, 3, 71–80.
- Chekroun, P. (2008b). Social Control Behavior : The Effects of Social Situations and Personal Implication on Informal Social Sanctions Related papers Social Control Behavior : The Effects of Social. *Social and Personality Psychology Compass*, 2(6), 2141–2158. <https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2008.00141.x> Social
- Chekroun, P., & Brauer, M. (2002). The bystander effect and social control behavior : the effect of the presence of others on people's reactions to norm violations. *European Journal of Social Psychology*, 32(6), 853–867. <https://doi.org/10.1002/ejsp.126>
- Chekroun, P., & Brauer, M. (2004). Contrôle social et effet spectateur : l'impact de l'implication personnelle. *L'année Psychologique*, 104(1), 83–102.
- Chekroun, P., & Nugier, A. (2005). Le rôle des émotions morales dans le contrôle social endogroupe : « Tu me fais honte ». *International Review of Social Psychology*, 18(4), 77–97.
- Chen, Z., & Williams, K. D. (2012). Imagined future social pain hurts more now than imagined future physical pain. *European Journal of Social Psychology*, 42(3), 314–317. <https://doi.org/10.1002/ejsp.1861>

- Chung, A., & Rimal, R. N. (2016). Social Norms: A Review. *Review of Communication Research, 4*, 1–28. <https://doi.org/10.12840/issn.2255-4165.2016.04.01.008>
- Cialdini, R. B., Demaine, L. J., Sagarin, B. J., Barrett, D. W., Rhoads, K., & Winter, P. L. (2006). Managing social norms for persuasive impact. *Social Influence, 1*(1), 3–15. <https://doi.org/10.1080/15534510500181459>
- Cialdini, R. B., & Goldstein, N. J. (2004). Social influence: Compliance and conformity. *Annual Review of Psychology, 55*, 591–621. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.55.090902.142015>
- Cialdini, R. B., & Jacobson, R. P. (2021). Influences of social norms on climate change-related behaviors. *Current Opinion in Behavioral Sciences, 42*, 1–8. <https://doi.org/10.1016/j.cobeha.2021.01.005>
- Cialdini, R. B., Kallgren, C. A., & Reno, R. R. (1991). A Focus Theory of Normative Conduct: A Theoretical Refinement and Reevaluation of the Role of Norms in Human Behavior (Vol. 24, pp. 201–234). [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60330-5](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60330-5)
- Cialdini, R. B., Reno, R. R., & Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology, 58*(6), 1015–1026. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.58.6.1015>
- Cialdini, R. B., & Trost, M. R. (1998). Social influence: Social norms, conformity and compliance. In G. Gilbert, D. T., Fiske, Susan T., Lindzey (Ed.), *The Handbook of Social Psychology* (pp. 151–192). McGraw-Hill. <https://doi.org/10.2307/2654253>
- Collins, A. M., & Loftus, E. F. (1975). A spreading-activation theory of semantic processing. *Psychological Review, 82*(6), 407–428. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.82.6.407>
- Collins, M. D., & Frey, J. H. (1992). Drunken driving and informal social control: The case of peer intervention. *Deviant Behavior, 13*(1), 73–87. <https://doi.org/10.1080/01639625.1992.9967899>
- Cooper, J. (1999). Unwanted consequences and the self: In search of the motivation for dissonance reduction. In E. Harmon-Jones & J. Mills (Eds.), *Cognitive Dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology* (pp. 149–173). American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/10318-007>
- Cooper, J. (2007). *Cognitive dissonance: Fifty years of a classic theory*. SAGE. <https://doi.org/10.4135/9781446214282>
- Cooper, J., & Fazio, R. H. (1984). A New Look at Dissonance Theory. In *Advances in experimental social psychology* (Vol. 17, pp. 229–266). [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60121-5](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60121-5)
- Cooper, J., & Feldman, L. A. (2019). Does cognitive dissonance occur in older age? A study of induced compliance in a healthy elderly population. *Psychology and Aging, 34*(5), 709–713. <https://doi.org/10.1037/pag0000338>
- Cooper, J., & Feldman, L. A. (2020). Helping the “couch potato”: A cognitive dissonance approach to increasing exercise in the elderly. *Journal of Applied Social Psychology, 50*(1), 33–40. <https://doi.org/10.1111/jasp.12639>
- Cooper, J., & Worchel, S. (1970). Role of undesired consequences in arousing cognitive dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 16*(2), 199–206. <https://doi.org/10.1037/h0029830>
- Cordeiro, P., Paixão, P., Lens, W., Lacante, M., & Luyckx, K. (2016). The Portuguese validation of the Basic Psychological Need satisfaction and Frustration Scale: Concurrent and longitudinal relations to well-being and ill-being. *Psychologica Belgica, 56*(3), 193–209. <https://doi.org/10.5334/pb.252>
- Correll, J., Park, B., Judd, C. M., & Wittenbrink, B. (2002). The police officer’s dilemma: Using ethnicity to disambiguate potentially threatening individuals. *Journal of Personality and Social Psychology, 83*(6), 1314–1329. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.83.6.1314>
- Costarelli, S. (2005). Affective responses to own violations of ingroup norms: the moderating role of norm salience. *European Journal of Social Psychology, 35*(3), 425–435. <https://doi.org/10.1002/ejsp.257>
- Coull, A., Yzerbyt, V. Y., Castano, E., Paladino, P., & Leemans, V. (2001). Protecting the Ingroup : Motivated Allocation of Cognitive Resources in the Presence of Threatening Ingroup Members. *Group Processes & Intergroup Relations, 4*(4), 327–339. <https://doi.org/10.1177/1368430201004004003>
- Courset, R. (2021). *Utilisation d’une mesure indirecte du stéréotype: apport théorique des modèles multinomiaux*. [Thèse de doctorat, Université Grenoble Alpes].
- Crandall, C. S., Eshleman, A., & O’Brien, L.

- (2002). Social norms and the expression and suppression of prejudice: The struggle for internalization. *Journal of Personality and Social Psychology*, *82*(3), 359–377. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.82.3.359>
- Crane, M. F., & Platos, M. J. (2010). Deviance as adherence to injunctive group norms: The overlooked role of social identification in deviance. *British Journal of Social Psychology*, *49*(4), 827–847. <https://doi.org/10.1348/014466609X481416>
- Cranmer, M., & Cranmer, S. J. (2013). The Impact of Hispanic and White Group Cues on Attitudes Towards the Violation of Generic Norms. *PLOS ONE*, *8*(12), 8–13. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0083154>
- Crosby, F., Bromley, S., & Saxe, L. (1980). Recent unobtrusive studies of Black and White discrimination and prejudice: A literature review. *Psychological Bulletin*, *87*(3), 546–563. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.87.3.546>
- Cross, S. E., Hardin, E. E., & Gercek-Swing, B. (2011). The What, How, Why, and Where of Self-Construal. *Personality and Social Psychology Review*, *15*(2), 142–179. <https://doi.org/10.1177/1088868310373752>
- Cuddy, A. J. C., Fiske, S. T., & Glick, P. (2007). The BIAS Map: Behaviors From Intergroup Affect and Stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, *92*(4), 631–648. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.92.4.631>
- Czopp, A. M., Monteith, M. J., & Mark, A. Y. (2006). Standing up for a change: Reducing bias through interpersonal confrontation. *Journal of Personality and Social Psychology*, *90*(5), 784–803. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.90.5.784>
- Daniélsdóttir, S., O'Brien, K. S., & Ciao, A. (2010). Anti-Fat Prejudice Reduction: A Review of Published Studies. *Obesity Facts*, *3*(1), 47–58. <https://doi.org/10.1159/000277067>
- DARES. (2021). *Discrimination à l'embauche des personnes d'origine supposée maghrébine : quels enseignements d'une grande étude par testing ?* <https://dares.travail-emploi.gouv.fr/publication/discrimination-lembauche-des-personnes-dorigine-supposee-maghrébine-quels-enseignements>
- Darley, J. M., & Latané, B. (1970). Norms and normative behavior: Field studies of social interdependence. In Macauley & L. Berkowitz (Eds.), *Altruism and helping behavior* (pp. 83–102).
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). The “What” and “Why” of Goal Pursuits: Human Needs and the Self-Determination of Behavior. *Psychological Inquiry*, *11*(4), 227–268. https://doi.org/10.1207/S15327965PLI1104_01
- Dedrick, D. K. (1978). Deviance and Sanctioning Within Small Groups. *Social Psychology*, *41*(2), 94–105.
- DeJong, W. (2010). Social Norms Marketing Campaigns to Reduce Campus Alcohol Problems. *Health Communication*, *25*(6–7), 615–616. <https://doi.org/10.1080/10410236.2010.496845>
- Delouée, S., & Légal, J. B. (2008). *Stéréotypes, préjugés et discrimination*. Dunod.
- Desrichard, O., & Monteil, J. M. (1994a). When Cognitive Dissonance is Also Memory-Based. *Psychological Reports*, *75*(3), 1331–1336. <https://doi.org/10.2466/pro.1994.75.3.1331>
- Desrichard, O., & Monteil, J. M. (1994b). When Cognitive Dissonance Is Also Memory-Based. *Psychological Reports*, *75*(3), 1331–1336. <https://doi.org/10.2466/pro.1994.75.3.1331>
- Deutsch, M., & Gerard, H. B. (1955). A study of normative and informational social influences upon individual judgment. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, *51*(3), 629–636. <https://doi.org/10.1037/h0046408>
- DeVault, A., & Miller, M. K. (2019). Justification-Suppression and Normative Window of Prejudice as Determinants of Bias Toward Lesbians, Gays, and Bisexual Adoption Applicants. *Journal of Homosexuality*, *66*(4), 465–486. <https://doi.org/10.1080/00918369.2017.1414497>
- Devine, P. G., Monteith, M. J., Zuwerink, J. R., & Elliot, A. J. (1991). Prejudice With and Without Compunction. *Journal of Personality and Social Psychology*, *60*(6), 817–830. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.60.6.817>
- Devine, P. G., Plant, E. A., Amodio, D. M., Harmon-jones, E., & Vance, S. L. (2002). *The Regulation of Explicit and Implicit Race Bias : The Role of Motivations to Respond Without Prejudice*. *82*(5), 835–848. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.82.5.835>
- DeWall, C. N., & Bushman, B. J. (2011). Social Acceptance and Rejection : The Sweet and the Bitter. *Current Directions in Psychological Science*, *20*(4), 256–260. <https://doi.org/10.1177/0963721411417545>
- DeWall, C. N., Maner, J. K., & Rouby, D. A.

- (2009). Social exclusion and early-stage interpersonal perception: Selective attention to signs of acceptance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96(4), 729–741. <https://doi.org/10.1037/a0014634>
- Dickerson, C. A., Thibodeau, R., Aronson, E., & Miller, D. (1992). Using Cognitive Dissonance to Encourage Water Conservation. *Journal of Applied Social Psychology*, 22(11), 841–854. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1992.tb00928.x>
- Doran, R., & Larsen, S. (2016). The Relative Importance of Social and Personal Norms in Explaining Intentions to Choose Eco-Friendly Travel Options. *International Journal of Tourism Research*, 18(2), 159–166. <https://doi.org/10.1002/jtr.2042>
- Dossett, A. P. (2009). *Inducing Hypocrisy as a means of mass persuasion* [[Master's thesis, Ohio State University]]. http://rave.ohiolink.edu/etdc/view?acc_num=osu1249582594
- Dovidio, J. F., & Gaertner, L. (1996). Affirmative action, unintentional racial biases, and intergroup relations. *Journal of Social Issues*, 52(4), 51–75.
- Dovidio, J. F., & Gaertner, S. L. (2004). Aversive Racism. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (pp. 1–52). Elsevier Academic Press. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(04\)36001-6](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(04)36001-6)
- Dovidio, J. F., Gaertner, S. L., Kawakami, K., Hodson, G., & Ontario, W. (2002). Why Can't We Just Get Along? Interpersonal Biases and Interracial Distrust. *Cultural Diversity and Ethnic Minority Psychology*, 8(2), 88–102. <https://doi.org/10.1037//1099-9809.8.2.88>
- Dovidio, J. F., Kawakami, K., & Gaertner, S. L. (2002). Implicit and Explicit Prejudice and Interracial Interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(1), 62–68. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.82.1.62>
- Dowden, S., & Robinson, J. P. (1993). Age and cohort differences in American racial attitudes: The generational replacement hypothesis revisited. In P. M. Sniderman, P. E. Tetlock, & E. G. Carmines (Eds.), *Prejudice, politics, and the American dilemma* (pp. 86–103). Stanford University Press.
- Drolet, C. (2018). *Cognitive Dissonance, Hypocrisy, and Reducing Toleration of Human Rights Violations*. BROCK UNIVERSITY.
- Dugoin-Clément, C., & Vaidis, D. C. (2020). Discrepancy in internalized values of workers in extreme situations: Consequences for soldiers and risk for the organization. *European Review of Applied Psychology*, 70(5). <https://doi.org/10.1016/j.erap.2020.100560>
- Dutton, D. G., & Lake, R. A. (1973). Threat of own prejudice and reverse discrimination in interracial situations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 28(1), 94–100. <https://doi.org/10.1037/h0035582>
- Effron, D. A., O'Connor, K., Leroy, H., & Lucas, B. J. (2018). From inconsistency to hypocrisy: When does “saying one thing but doing another” invite condemnation? *Research in Organizational Behavior*, 38, 61–75. <https://doi.org/10.1016/j.riob.2018.10.003>
- Eisenberger, N. I., Liberman, M. D., & Williams, K. D. (2003). Exclusion Does Rejection Hurt? An fMRI study of social exclusion. *Science*, 290(5643), 290–292. <https://doi.org/10.1126/science.1089134>
- Eisenstadt, D., & Leippe, M. R. (2005). Dissonance and importance: Attitude change effects of personal relevance and race of the beneficiary of a counterattitudinal advocacy. *Journal of Social Psychology*, 145(4), 447–468. <https://doi.org/10.3200/SOCP.145.4.447-468>
- Eitel, P., & Friend, R. (1999). Reducing denial and sexual risk behaviors in college students: A comparison of a cognitive and a motivational approach. *Annals of Behavioral Medicine*, 21(1), 12–19. <https://doi.org/10.1007/BF02895028>
- Elliot, A. J., & Devine, P. G. (1994). On the Motivational Nature of Cognitive Dissonance: Dissonance as Psychological Discomfort. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(3), 382–394.
- Elster, J. (1989). Social Norms and Economic Theory. *Journal of Economic Perspectives*, 3(4), 99–117. <https://doi.org/10.1257/jep.3.4.99>
- Enisman, M., Shpitzer, H., & Kleiman, T. (2021). Choice changes preferences, not merely reflects them: A meta-analysis of the artifact-free free-choice paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 120(1), 16–29. <https://doi.org/10.1037/pspa0000263>
- Ersoy, N. C., Born, M. P., Derous, E., & Molen, H. T. Van Der. (2011). Effects of work-related norm violations and general beliefs about the world on feelings of shame and guilt : A comparison between Turkey and the Netherlands. *Asian Journal of Social Psychology*, 14, 50–62. <https://doi.org/10.1111/j.1467-839X.2010.01329.x>

- Falomir-Pichastor, J.-M., Gabarrot, F., Mugny, G., & Nurra, C. (2007). Influence normative, menace intergroupe et adaptabilité perçue des immigrés. *Bulletin de Psychologie*, 5, 407–414.
<https://doi.org/10.3917/bupsy.491.0407>
- Falomir-Pichastor, J. M., Chatard, A., Selimbegovic, L., Konan, P. N. D., & Mugny, G. (2013). Conformity and counter-conformity to anti-discrimination norms : the moderating effect of attitude toward foreigners and perceived in-group threat. *Journal Of Applied Social Psychology*, 43, 206–215.
<https://doi.org/10.1111/jasp.12024>
- Falomir-Pichastor, J. M., Muñoz-Rojas, D., Invernizzi, F., & Mugny, G. (2004). Perceived in-group threat as a factor moderating the influence of in-group norms on discrimination against foreigners. *European Journal of Social Psychology*, 34(2), 135–153.
<https://doi.org/10.1002/ejsp.189>
- Farrow, K., Grolleau, G., & Ibanez, L. (2017). Social Norms and Pro-environmental Behavior: A Review of the Evidence. *Ecological Economics*, 140, 1–13.
<https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2017.04.017>
- Fehr, J., & Sassenberg, K. (2010). Willing and able: How internal motivation and failure help to overcome prejudice. *Group Processes & Intergroup Relations*, 13(2), 167–181.
<https://doi.org/10.1177/1368430209343116>
- Feng, Z., Zhan, J., Ma, C., Lei, Y., Liu, J., Zhang, W., & Wang, K. (2018). Is cognitive intervention or forgiveness intervention more effective for the reduction of driving anger in Chinese bus drivers? *Transportation Research Part F: Traffic Psychology and Behaviour*, 55, 101–113.
<https://doi.org/10.1016/j.trf.2018.02.039>
- Fernandez-Dols, J.-M., Aguilar, P., Campo, S., Vallacher, R. R., Janowsky, A., Rabbia, H., Brussino, S., & Lerner, M. J. (2010). Hypocrites or maligned cooperative participants? Experimenter induced normative conflict in zero-sum situations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46(3), 525–530.
<https://doi.org/10.1016/j.jesp.2010.02.001>
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford University Press.
- Festinger, L. (Ed.). (1964). *Conflict, decision, and dissonance*. Stanford University Press.
- Festinger, L., & Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58(2), 203–210.
<https://doi.org/10.1037/h0041593>
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research. In *Philosophy Rhetoric*.
<https://doi.org/10.1002/cncr.26402>
- Focella, E. S., Stone, J., Fernandez, N. C., Cooper, J., & Hogg, M. A. (2016). Vicarious hypocrisy: Bolstering attitudes and taking action after exposure to a hypocritical ingroup member. *Journal of Experimental Social Psychology*, 62, 89–102.
<https://doi.org/10.1016/j.jesp.2015.09.014>
- Fointiat, V. (1998). Rationalization in act and problematic behaviour justification. *European Journal of Social Psychology*, 28(3), 471–474.
[https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-0992\(199805/06\)28:3<471::AID-EJSP876>3.0.CO;2-C](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0992(199805/06)28:3<471::AID-EJSP876>3.0.CO;2-C)
- Fointiat, V. (2004). “I know what I have to do, but ...” When hypocrisy leads to behavioral change. *Social Behavior and Personality*, 32(8), 741–746.
<https://doi.org/10.2224/sbp.2004.32.8.741>
- Fointiat, V. (2008a). Being together in a situation of induced hypocrisy. *Current Research in Social Psychology*, 13(12), 145–153.
- Fointiat, V. (2008b). *Rationalisation, hypocrisie et soumission: Recherches dans la soumission librement consentie*. Université de Provence.
- Fointiat, V., Girandola, F., & Gosling, P. (2013). *La dissonance cognitive: Quand les actes changent les idées*. Armand Colin.
- Fointiat, V., & Grosbras, J. M. (2007). « Dire une chose et en faire une autre » : de la déclaration de liberté dans le paradigme de l'hypocrisie induite. *Psychologie Française*, 52(4), 445–458.
<https://doi.org/10.1002/ejsp.126>
- Fointiat, V., Morisot, V., & Pakuszewski, M. (2008). Effects of past Transgressions in an Induced Hypocrisy Paradigm. *Psychological Reports*, 103(2), 625–633.
<https://doi.org/10.2466/pro.103.2.625-633>
- Fointiat, V., Priolo, D., Saint-Bauzel, R., & Milhabet, I. (2013). Justifier nos transgressions pour réduire notre hypocrisie ? Hypocrisie induite et identification des transgressions. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 26(4), 49–78. http://www.cairn-int.info/abstract-E_RIPSO_264_0049--justifying-our-own-counter-normative.htm
- Fointiat, V., Somat, A., & Grosbras, J.-M. (2011). Saying, But Not Doing: Induced Hypocrisy, Trivialization, and Misattribution. *Social Behavior and Personality*, 39(4), 465–475.
<https://doi.org/10.2224/sbp.2011.39.4.465>
- Freijy, T., & Kothe, E. J. (2013). Dissonance-based

- interventions for health behaviour change: A systematic review. *British Journal of Health Psychology*, 18(2), 310–337.
<https://doi.org/10.1111/bjhp.12035>
- Fried, C. B. (1998). Hypocrisy and identification with transgressions: A case of undetected dissonance. *Basic and Applied Social Psychology*, 20(2), 145–154.
<https://doi.org/10.1207/15324839851036769>
- Fried, C. B., & Aronson, E. (1995). Hypocrisy, Misattribution, and Dissonance Reduction. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21(9), 925–933.
<https://doi.org/10.1177/0146167295219007>
- Gabarrot, F., Falomir-Pichastor, J. M., & Mugny, G. (2009). Being similar versus being equal: Intergroup similarity moderates the influence of in-group norms on discrimination and prejudice. *British Journal of Social Psychology*, 48(2), 253–273.
<https://doi.org/10.1348/014466608X342943>
- Gamma, K., Mai, R., & Loock, M. (2018). The Double-Edged Sword of Ethical Nudges: Does Inducing Hypocrisy Help or Hinder the Adoption of Pro-environmental Behaviors? *Journal of Business Ethics*, 161(2), 351–373.
<https://doi.org/10.1007/s10551-018-3930-2>
- Gardner, W. L., Pickett, C. L., & Brewer, M. B. (2000). Social exclusion and selective memory: How the need to belong influences memory for social events. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26(4), 486–496.
<https://doi.org/10.1177/0146167200266007>
- Gardner, W. L., Pickett, C. L., & Knowles, M. (2005). Social snacking and shielding. In K. D. Williams, J. P. Forgas, & W. von Hippel (Eds.), *The social outcast: ostracism, social exclusion, rejection, and bullying* (pp. 227–242). Psychology Press.
<https://doi.org/10.4324/9780203942888>
- Gawronski, B. (2012). Back to the Future of Dissonance Theory: Cognitive Consistency as a Core Motive. *Social Cognition*, 30(6), 652–668.
<https://doi.org/10.1521/soco.2012.30.6.652>
- Gawronski, B., & Bodenhausen, G. (2014). The associative-propositional evaluation model: Operating principles and operating conditions of evaluation. *Dual-Process Theories of the Social Mind*, 188–203.
<https://doi.org/10.1016/B978-0-12-385522-0.00002-0>
- Gawronski, B., & Bodenhausen, G. V. (2006). Associative and propositional processes in evaluation: An integrative review of implicit and explicit attitude change. *Psychological Bulletin*, 132(5), 692–731.
<https://doi.org/10.1037/0033-2909.132.5.692>
- Gawronski, B., & Brannon, S. M. (2019). What is cognitive consistency, and why does it matter? In *Cognitive dissonance: Reexamining a pivotal theory in psychology (2nd ed.)*. (Vol. 48, Issue 5, pp. 91–116). American Psychological Association.
<https://doi.org/10.1037/0000135-005>
- Gerard, H. B. (1967). Choice difficulty, dissonance, and the decision sequence. *Journal of Personality*, 35(1), 91–108.
<https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1967.tb01417.x>
- Gerber, J., & Wheeler, L. (2009). On being rejected: A meta-analysis of experimental research on rejection. *Perspectives on Psychological Science*, 4(5), 468–488.
<https://doi.org/10.1111/j.1745-6924.2009.01158.x>
- Gereke, J., Schaub, M., & Baldassarri, D. (2018). Ethnic diversity, poverty and social trust in Germany: Evidence from a behavioral measure of trust. *PLOS ONE*, 13(7), e0199834.
<https://doi.org/10.1371/journal.pone.0199834>
- Gereke, J., Schaub, M., & Baldassarri, D. (2020). Gendered Discrimination Against Immigrants: Experimental Evidence. *Frontiers in Sociology*, 5(September), 1–10.
<https://doi.org/10.3389/fsoc.2020.00059>
- Gidycz, C. A., Orchowski, L. M., & Berkowitz, A. D. (2011). Preventing Sexual Aggression Among College Men: An Evaluation of a Social Norms and Bystander Intervention Program. *Violence Against Women*, 17(6), 720–742.
<https://doi.org/10.1177/1077801211409727>
- Giguère, B., Lalonde, R. N., & Taylor, D. M. (2014). Drinking Too Much and Feeling Bad About It? How Group Identification Moderates Experiences of Guilt and Shame Following Norm Transgression. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 40(5), 617–632.
<https://doi.org/10.1177/0146167214521836>
- Gilovich, T., Medvec, V. H., & Chen, S. (1995). Commission, Omission, and Dissonance Reduction: Coping with Regret in the “Monty Hall” Problem. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21(2), 182–190.
<https://doi.org/10.1177/0146167295212008>
- Girandola, F. (2000). Le Soi et la Théorie de la Dissonance Cognitive. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 13(2), 115–147.
- Glasford, D. E., Pratto, F., & Dovidio, J. F. (2008). *Intragroup dissonance: Responses to ingroup violation of personal values* q. 44,

- 1057–1064.
<https://doi.org/10.1016/j.jesp.2007.10.004>
- Glass, D. C. (1964). Changes in liking as a means of reducing cognitive discrepancies between self-esteem and aggression. *Journal of Personality*, 32(4), 531–549.
<https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1964.tb01357.x>
- Glick, P., & Fiske, S. T. (2001). An ambivalent alliance: Hostile and benevolent sexism as complementary justifications for gender inequality. *American Psychologist*, 56(2), 109–118. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.56.2.109>
- Gnambs, T., Scharl, A., & Schroeders, U. (2018). The Structure of the Rosenberg Self-Esteem Scale. *Zeitschrift Für Psychologie*, 226(1), 14–29. <https://doi.org/10.1027/2151-2604/a000317>
- Goldonowicz, J. M. (2014). *Cognitive Dissonance in the Classroom: the Effects of Hypocrisy on Academic Dishonesty* [[Master's thesis, University of Central Florida]]. <http://purl.fcla.edu/fcla/etd/CFE0005338>
- Gómez, Á., Tropp, L. R., Vázquez, A., Voci, A., & Hewstone, M. (2018). Depersonalized extended contact and injunctive norms about cross-group friendship impact intergroup orientations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 76, 356–370.
<https://doi.org/10.1016/j.jesp.2018.02.010>
- Greenwald, A. G., Banaji, M. R., Rudman, L. A., Farnham, S. D., Nosek, B. A., & Mellott, D. S. (2002). A unified theory of implicit attitudes, stereotypes, self-esteem, and self-concept. *Psychological Review*, 109(1), 3–25. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.109.1.3>
- Greenwald, A. G., Poehlman, T. A., Uhlmann, E. L., & Banaji, M. R. (2009). Understanding and Using the Implicit Association Test: III. Meta-Analysis of Predictive Validity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97(1), 17–41.
<https://doi.org/10.1037/a0015575>
- Guéguen, N., & Pascual, A. (2000). Evocation of freedom and compliance: the “but you are free of...” technique. *Current Research in Social Psychology*, 5(18), 264–270.
- Gutfleisch, T. (2021). Hiring discrimination against foreigners in multi-ethnic labour markets: Does recruiter nationality matter? Evidence from a factorial survey experiment in Luxembourg. *Research in Social Stratification and Mobility*, 77(100672).
<https://doi.org/10.1016/j.rssm.2021.100672>
- Hammons, M. E. (2010). *Examining the hypocrisy paradigm as an intervention for modifying high-risk alcohol use behaviors among college students*. [Doctoral thesis, University of Central Florida].
- Harmon-Jones, E. (1999). Toward an understanding of the motivation underlying dissonance effects: Is the production of aversive consequences necessary? In *Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology*. (pp. 71–99). American Psychological Association.
<https://doi.org/10.1037/10318-004>
- Harmon-Jones, E., Brehm, J. W., Greenberg, J., Simon, L., & Nelson, D. E. (1996). Evidence That the Production of Aversive Consequences Is Not Necessary to Create Cognitive Dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(1), 5–16. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.70.1.5>
- Harmon-Jones, E., & Harmon-Jones, C. (2007). Cognitive dissonance theory after 50 years of development. *Zeitschrift Für Sozialpsychologie*, 38(1), 7–16.
<https://doi.org/10.1024/0044-3514.38.1.7>
- Harmon-Jones, E., & Mills, J. (Eds.). (1999). *Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology*. American Psychological Association.
<https://doi.org/10.1037/10318-000>
- Harmon-Jones, E., Peterson, H., & Vaughn, K. (2003). The Dissonance-Inducing Effects of an Inconsistency Between Experienced Empathy and Knowledge of Past Failures to Help: Support for the Action-Based Model of Dissonance. *Basic and Applied Social Psychology*, 25(1), 69–78.
https://doi.org/10.1207/S15324834BASP2501_5
- Harmon-Jones, E., Amodio, D. M., & Harmon-Jones, C. (2009). Action-Based Model of Dissonance: A Review, Integration, and Expansion of Conceptions of Cognitive Conflict. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (1st ed., Vol. 41, pp. 119–166). Academic Press.
[https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)00403-6](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)00403-6)
- Harrer, M., Cuijpers, P., Furukawa, T., & Ebert, D. (2019). *Dmetar : Companion R Package For The Guide « Doing Meta-Analysis in R »*. R package version 0.0.9000.
<http://dmetar.protectlab.org>
- Hartgerink, C. H. J., Beest, I. Van, Wicherts, J. M., & Williams, K. D. (2015). The Ordinal Effects of Ostracism : A Meta- Analysis of 120 Cyberball Studies. *PLOS ONE*, 10(5), 1–24.
<https://doi.org/10.1371/journal.pone.0127002>
- Harvey, M. D., & Enzle, M. E. (1981). A cognitive model of social norms for understanding the transgression-helping effect. *Journal of*

- Personality and Social Psychology*, 41(5), 866–875. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.41.5.866>
- Hebl, M. R., Foster, J. B., Mannix, L. M., & Dovidio, J. F. (2002). Formal and interpersonal discrimination: A field study of bias toward homosexual applicants. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28(6), 815–825. <https://doi.org/10.1177/0146167202289010>
- Heerdink, M. W., Kleef, G. A. van, Homan, A. C., & Fischer, A. H. (2015). Emotional reactions to deviance in groups: the relation between number of angry reactions, felt rejection, and conformity. *Frontiers in Psychology*, 6(JUN), 1–12. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2015.00830>
- Heine, S. J., & Lehman, D. R. (1997). Culture, Dissonance, and Self-Affirmation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23(4), 389–400. <https://doi.org/10.1177/0146167297234005>
- Heitland, K., & Bohner, G. (2010). Reducing prejudice via cognitive dissonance: Individual differences in preference for consistency moderate the effects of counter-attitudinal advocacy. *Social Influence*, 5(3), 164–181. <https://doi.org/10.1080/15534510903332261>
- Higgins, C. A., Judge, T. A., & Ferris, G. R. (2003). Influence tactics and work outcomes: a meta-analysis. *Journal of Organizational Behavior*, 24(1), 89–106. <https://doi.org/10.1002/job.181>
- Higgs, S., Liu, J., Collins, E. I. M., & Thomas, J. M. (2019). Using social norms to encourage healthier eating. *Nutrition Bulletin*, 44(1), 43–52. <https://doi.org/10.1111/nbu.12371>
- Hill, C. A. (1987). Affiliation Motivation: People Who Need People But in Different Ways. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52(5), 1008–1018. <https://doi.org/10.1037/0022-3514/52/5/1008>
- Hiniker, P. J. (1969). Chinese Reactions to Forced Compliance: Dissonance Reduction or National Character. *The Journal of Social Psychology*, 77(2), 157–176. <https://doi.org/10.1080/00224545.1969.9919862>
- Hornsey, M. J. (2016). Dissent and deviance in intergroup contexts. *Current Opinion in Psychology*, 11, 1–5. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2016.03.006>
- Huang, L., & Whitson, J. (2020). Organizational costs of compensating for mind-body dissonance through conspiracies and superstitions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 156, 1–12. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2019.09.006>
- Imada, T., & Kitayama, S. (2010). Social Eyes and Choice Justification: Culture and Dissonance Revisited. *Social Cognition*, 28(5), 589–608. <https://doi.org/10.1521/soco.2010.28.5.589>
- Jafarpour, M. (2015). Comparative Influence of Social Norms on Tourist Behaviour in Wildlife. *UMP-SAGE Publications Young Writer's Award*, 176–190.
- Jamieson, J. P., Harkins, S. G., & Williams, K. D. (2010). Need threat can motivate performance after ostracism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36(5), 690–702. <https://doi.org/10.1177/0146167209358882>
- Janis, I. L., & King, B. T. (1954). The influence of role playing on opinion change. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49(2), 211–218. <https://doi.org/10.1037/h0056957>
- Jaubert, S., Girandola, F., & Souchet, L. (2020). Reasons and Functions of Attitude Change. *European Psychologist*. <https://doi.org/10.1027/1016-9040/a000420>
- Jetten, J., & Hornsey, M. J. (2014). Deviance and dissent in groups. *Annual Review of Psychology*, 65, 461–468. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010213-115151>
- Jetten, J., Hornsey, M. J., Spears, R., Haslam, S. A., & Cowell, E. (2010). *Short research note Rule transgressions in groups : The conditional nature of newcomers' willingness to confront deviance*. 348(July 2008), 338–348. <https://doi.org/10.1002/ejsp>
- Jetten, J., Iyer, A., Hutchison, P., & Hornsey, M. J. (2011). Debating Deviance Responding to those Who Fall from Grace. In J. Jetten & M. J. Hornsey (Eds.), *Rebels in groups: Dissent, deviance, difference and defiance* (pp. 117–134). Wiley Blackwell. <https://doi.org/10.1002/9781444390841.ch7>
- Jetten, J., Spears, R., & Manstead, A. S. R. R. (1996). Intergroup Norms and Intergroup Discrimination: Distinctive Self-Categorization and Social Identity Effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(6), 1222–1233. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.71.6.1222>
- John, P., Howell, C., & Wang, J. (2014). The use of descriptive norms in public administration: a panacea for improving citizen behaviours? *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.30636/jbpa.22.119>

- Joule, R. V., & Martinie, M.-A. (2008). Forced compliance, misattribution and trivialization. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, *36*(9), 1205–1212. <https://doi.org/10.2224/sbp.2008.36.9.1205>
- Kaas, L., & Manger, C. (2012). Ethnic Discrimination in Germany's Labour Market: A Field Experiment. *German Economic Review*, *13*(1), 1–20. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0475.2011.00538.x>
- Kallgren, C. A., Reno, R. R., & Cialdini, R. B. (2000). A focus theory of normative conduct: When norms do and do not affect behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *26*(8), 1002–1012. <https://doi.org/10.1177/01461672002610009>
- Kantola, S. J., Syme, G. J., & Campbell, N. A. (1984). Cognitive dissonance and energy conservation. *Journal of Applied Psychology*, *69*, 416–421. <https://doi.org/10.1037/00219010.69.3.416>
- Karlin, B., Zinger, J. F., & Ford, R. (2015). The effects of feedback on energy conservation: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, *141*(6), 1205–1227. <https://doi.org/10.1037/a0039650>
- Khara, T., Riedy, C., & Ruby, M. B. (2021). A cross cultural meat paradox: A qualitative study of Australia and India. *Appetite*, *164*, 105227. <https://doi.org/10.1016/j.appet.2021.105227>
- Kiesler, C. A. (1971). *The Psychology of Commitment: Experiments Linking Behavior to Belief*. Academic Press.
- Kim, H., & Markus, H. R. (1999). Deviance or Uniqueness, Harmony or Conformity? A Cultural Analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, *77*(4), 785–800. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.77.4.785>
- Kim, P. H., Wiltermuth, S. S., & Newman, D. T. (2021). A Theory of Ethical Accounting and Its Implications for Hypocrisy in Organizations. *Academy of Management Review*, *46*(1), 172–191. <https://doi.org/10.5465/amr.2018.0161>
- Kite, M. E., & Whitley, J. (2016). *Psychology of Prejudice and Discrimination*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315623849>
- Kite, M., & Whitley, B. (2013). *Psychologie des préjugés et de la discrimination*. De Boeck Supérieur.
- Kivetz, Y., & Tyler, T. R. (2007). Tomorrow I'll be me: The effect of time perspective on the activation of idealistic versus pragmatic selves. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *102*(2), 193–211. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2006.07.002>
- Kluger, A. N., & Denisi, A. (1996). The Effects of Feedback Interventions on Performance: A Historical Review, a Meta-Analysis, and a Preliminary Feedback Intervention Theory. *Psychological Bulletin*, *119*(2), 254–284. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.119.2.254>
- Kormos, C., Gifford, R., & Brown, E. (2015). The Influence of Descriptive Social Norm Information on Sustainable Transportation Behavior. *Environment and Behavior*, *47*(5), 479–501. <https://doi.org/10.1177/0013916513520416>
- Kruglanski, A. W., & Shteynberg, G. (2012). Cognitive consistency as means to an end: How subjective logic affords knowledge. In B. Gawronski & F. Strack (Eds.), *Cognitive Consistency: A Fundamental Principle in Social Cognition* (pp. 245–264). Guilford Press.
- Kühnen, U., Hannover, B., & Schubert, B. (2001). The Semantic-Procedural Interface Model of the Self: The Role of Self-Knowledge for Context-Dependent Versus Context-Independent Modes of Thinking. *Journal of Personality and Social Psychology*, *80*(3), 397–409. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.80.3.397>
- Kurz, T., Donaghue, N., & Walker, I. (2005). Utilizing a Social-Ecological Framework to Promote Water and Energy Conservation: A Field Experiment. *Journal of Applied Social Psychology*, *35*(6), 1281–1300. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2005.tb02171.x>
- LaBrie, J. W., Hummer, J. F., Neighbors, C., & Pedersen, E. R. (2008). Live interactive group-specific normative feedback reduces misperceptions and drinking in college students: A randomized cluster trial. *Psychology of Addictive Behaviors*, *22*(1), 141–148. <https://doi.org/10.1037/0893-164X.22.1.141>
- Lakin, J. L., & Chartrand, T. L. (2003). Using nonconscious behavioral mimicry to create affiliation and rapport. *Psychological Science*, *14*(4), 334–339. <https://doi.org/10.1111/1467-9280.14481>
- Lammers, J. (2012). Abstraction increases hypocrisy. *Journal of Experimental Social Psychology*, *48*(2), 475–480. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2011.07.006>
- Langner, O., Dotsch, R., Bijlstra, G., Wigboldus, D. H. J., Hawk, S. T., & van Knippenberg, A. (2010). Presentation and validation of the Radboud Faces Database. *Cognition & Emotion*, *24*(8), 1377–1388.

- <https://doi.org/10.1080/02699930903485076>
- Lapinski, M. K., Maloney, E. K., Braz, M., & Shulman, H. C. (2013). Testing the Effects of Social Norms and Behavioral Privacy on Hand Washing: A Field Experiment. *Human Communication Research, 39*(1), 21–46. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2958.2012.01441.x>
- Lapinski, M. K., & Rimal, R. N. (2005). An explication of social norms. *Communication Theory, 15*(2), 127–147. <https://doi.org/10.1093/ct/15.2.127>
- Laurent, S. M., & Clark, B. A. M. (2019). What Makes Hypocrisy? Folk Definitions, Attitude/Behavior Combinations, Attitude Strength, and Private/Public Distinctions. *Basic and Applied Social Psychology, 41*(2), 104–121. <https://doi.org/10.1080/01973533.2018.1556160>
- Leary, M. R. (1999). Making Sense of Self-Esteem. *Current Directions in Psychological Science, 8*(1), 1997–2000. <https://doi.org/10.1111/1467-8721.00008>
- Leary, M. R. (2010). Affiliation, Acceptance, and Belonging. In S. T. Fiske, D. T. Gilbert, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (pp. 864–897). John Wiley & Sons.
- Leary, M. R., Tambor, E. S., Terdal, S. K., & Downs, D. L. (1995). Self-Esteem as an Interpersonal Monitor: The Sociometer Hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*(3), 518–530. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.68.3.518>
- Lee, C. M., Geisner, I. M., Lewis, M. A., Neighbors, C., & Larimer, M. E. (2007). Social Motives and the Interaction Between Descriptive and Injunctive Norms in College Student Drinking. *Journal of Studies on Alcohol and Drugs, 68*(5), 714–721. <https://doi.org/10.15288/jsad.2007.68.714>
- Lee, M. S. (2016). *Development and evaluation of a hypocrisy induction intervention for exercise*. <http://ovidsp.ovid.com/ovidweb.cgi?T=JS&PAGE=reference&D=psyc14&NEWS=N&AN=2016-47718-220>
- Legault, L., Green-Demers, I., Grant, P., & Chung, J. (2007). On the Self-Regulation of Implicit and Explicit Prejudice: A Self-Determination Theory Perspective. *Personality and Social Psychology Bulletin, 33*(5), 732–749. <https://doi.org/10.1177/0146167206298564>
- Legault, L., Gutsell, J. N., & Inzlicht, M. (2011). Ironic effects of antiprejudice messages: How motivational interventions can reduce (but also increase) prejudice. *Psychological Science, 22*(12), 1472–1477. <https://doi.org/10.1177/0956797611427918>
- Lemmer, G., & Wagner, U. (2015). Can we really reduce ethnic prejudice outside the lab? A meta-analysis of direct and indirect contact interventions. *European Journal of Social Psychology, 45*(2), 152–168. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2079>
- Lepper, M. R., Zanna, M. P., & Abelson, R. P. (1970). Cognitive irreversibility in a dissonance-reduction situation. *Journal of Personality and Social Psychology, 16*(2), 191–198. <https://doi.org/10.1037/h0029819>
- Levine, J. M., & Kerr, N. L. (2007). Inclusion and exclusion: Implications for group processes. In A. W. Kruglanski & E. T. Higgins (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 759–784). The Guilford Press.
- Levy, N., Harmon-Jones, C., & Harmon-Jones, E. (2018). Dissonance and discomfort: Does a simple cognitive inconsistency evoke a negative affective state? *Motivation Science, 4*(2), 95–108. <https://doi.org/10.1037/mot0000079>
- Liégeois, A. (2005). *La cognition sociale à l'aide de la promotion de la consommation durable : les cas de l'automatisme comportementale et de l'hypocrisie induite*. Université catholique de Louvain.
- Liégeois, A., Codou, O., Rubens, L., & Priolo, D. (2017). « Faites ce que je dis, pas ce que je fais » : synthèse et perspectives du paradigme de l'hypocrisie induite. *Psychologie Française, 62*(2), 177–194. <https://doi.org/10.1016/j.psfr.2015.12.001>
- Liégeois, A., Yzerbyt, V., & Corneille, O. (2005). I am dirty as anyone else ... So what? When attempts at inducing hypocrisy backfire. *Annual Meeting of the Belgian Association for Psychological Sciences (BAPS)*.
- Lipsey, M. W., & Wilson, D. B. (2001). *Practical meta-analysis*. Sage Publications, Inc.
- Lopez, A., Lassarre, D., & Rateau, P. (2011). Dissonance et engagement : comparaison de deux voies d'intervention visant à réduire les ressources énergétiques au sein d'une collectivité territoriale. *Pratiques Psychologiques, 17*(3), 263–284. <https://doi.org/10.1016/j.prps.2010.02.003>
- Luhtanen, R., & Crocker, J. (1992). A Collective Self-Esteem Scale: Self-Evaluation of One's Social Identity. In *Personality and Social Psychology Bulletin* (Vol. 18, Issue 3, pp. 302–318). <https://doi.org/10.1177/0146167292183006>
- Mahler, H. I. M., Kulik, J. A., Butler, H. A., Gerrard, M., & Gibbons, F. X. (2008). Social norms information enhances the efficacy of

- an appearance-based sun protection intervention. *Social Science & Medicine*, 67(2), 321–329. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2008.03.037>
- Mandel, N. (2003). Shifting Selves and Decision Making : The Effects of Self-Construal Priming on Consumer. *Journal of Consumer Research*, 30(1), 30–40. <https://doi.org/10.1086/374700>
- Maner, J. K., DeWall, C. N., Baumeister, R. F., & Schaller, M. (2007). Does social exclusion motivate interpersonal reconnection? Resolving the “porcupine problem.” *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(1), 42–55. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.92.1.42>
- Mange, J., Chun, W. Y., Sharvit, K., & Belanger, J. J. (2012). Thinking about Arabs and Muslims makes Americans shoot faster: Effects of category accessibility on aggressive responses in a shooter paradigm. *European Journal of Social Psychology*, 42(5), 552–556. <https://doi.org/10.1002/ejsp.1883>
- Mange, J., Sharvit, K., Margas, N., & Sénémeaud, C. (2016). Do I Shoot Faster Because I Am Thinking about an Outgroup or a Threatening Outgroup? *Social Psychology*, 47(1), 29–37. <https://doi.org/10.1027/1864-9335/a000255>
- Mann, L., Janis, I. L., & Chaplin, R. (1969). Effects of anticipation of forthcoming information on predecisional processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 11(1), 10–16. <https://doi.org/10.1037/h0026967>
- Marín, L., Cuestas, P. J., & Román, S. (2016). Determinants of Consumer Attributions of Corporate Social Responsibility. *Journal of Business Ethics*, 138(2), 247–260. <https://doi.org/10.1007/s10551-015-2578-4>
- Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98(2), 224–253. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.98.2.224>
- Marques, J., Abrams, D., & Serôdio, R. G. (2001). Being better by being right: Subjective group dynamics and derogation of in-group deviants when generic norms are undermined. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(3), 436–447. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.81.3.436>
- Marques, J. M., & Yzerbyt, V. Y. (1988). The black sheep effect Judgmental extremity towards ingroup members in inter-and intra-group situations.pdf. *European Journal of Social Psychology*, 18, 287–292.
- Marques, J. M., Yzerbyt, V. Y., & Leyens, J. P. (1988). The “Black Sheep Effect”: Extremity of judgments towards ingroup members as a function of group identification. *European Journal of Social Psychology*, 18, 1–16.
- Martinie, M. A., & Fointiat, V. (2010). Enfreindre sans craindre : tolérance à la dissonance dans le paradigme de l’hypocrisie induite. *Psychologie Française*, 55(1), 41–47. <https://doi.org/10.1016/j.psfr.2010.02.003>
- Martinie, Marie Amélie, Olive, T., & Milland, L. (2010). Cognitive dissonance induced by writing a counterattitudinal essay facilitates performance on simple tasks but not on complex tasks that involve working memory. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46(4), 587–594. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2009.10.018>
- Masser, B., & Phillips, L. (2003). “What do Other People Think?” - The Role of Prejudice and Social Norms in the Expression of Opinions Against Gay Men. *Australian Journal of Psychology*, 55(3), 184–190. <https://doi.org/10.1080/0004953042000298652>
- Mathôt, S., Schreji, D., & Theeuwes, J. (2012). OpenSesame: An open-source, graphical experiment builder for the social sciences. *Behavior Research Methods*, 44(2), 314–324. <https://doi.org/10.3758/s13428-011-0168-7>
- Matz, D. C., & Wood, W. (2005). Cognitive dissonance in groups: The consequences of disagreement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88(1), 22–37. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.88.1.22>
- Mauduy, M. (2021). Comment favoriser le vivre ensemble au collège ? Deux stratégies psychosociales promouvant l’aide aux victimes de harcèlement scolaire. 3ème Édition Des Journées de l’Ecole Doctorale 556 HSRT.
- Mazinani, Z., Shakiba, S., Pourshahbaz, A., & Vahedi, M. (2021). Five Factor Narcissism and threat to fundamental needs following social exclusion engendered by the Cyberball game. *Personality and Individual Differences*, 168(June 2020), 110279. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2020.110279>
- McConahay, J. B. (1986). Modern racism, ambivalence, and the modern racism scale. In J. F. Dovidio & S. L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, Discrimination, and Racism* (pp. 91–125). Academic Press.
- McConnell, A. R., & Brown, C. M. (2010). Dissonance averted: Self-concept organization moderates the effect of hypocrisy on attitude change. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46(2), 361–366. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2009.10.019>

- McConnell, A. R., & Strain, L. M. (2007). Content and structure of the self-concept. In S. J. Spencer & C. Sedikides (Eds.), *The self in social psychology* (pp. 51–72). Psychology Press.
- McDonald, R. I., & Crandall, C. S. (2015). Social norms and social influence. *Current Opinion in Behavioral Sciences*, 3, 147–151. <https://doi.org/10.1016/j.cobeha.2015.04.006>
- McEachan, R. R. C., Conner, M., Taylor, N. J., & Lawton, R. J. (2011). Prospective prediction of health-related behaviours with the theory of planned behaviour: A meta-analysis. *Health Psychology Review*, 5(2), 97–144. <https://doi.org/10.1080/17437199.2010.521684>
- McGrath, A. (2020). Bringing cognitive dissonance theory into the scholarship of teaching and learning: Topics and questions in need of investigation. *Scholarship of Teaching and Learning in Psychology*, 6(1), 84–90. <https://doi.org/10.1037/stl0000168>
- McGrath, A. L. (2018). Encouraging ecological behaviour through induced hypocrisy and inconsistency: A commentary. *Journal of Environmental Psychology*, 56(June), 1–2. <https://doi.org/10.1016/j.jenvp.2018.01.005>
- McGrath, A. L., & Ward, M. (2014). Reducing cognitive dissonance after an act of hypocrisy: A comparison of dissonance reduction modes. *Paper Presented at the 15th Annual Meeting of the Society for Personality and Social Psychology*.
- McGregor, I., Newby-Clark, I. R., & Zanna, M. P. (1999). “Remembering” dissonance: Simultaneous accessibility of inconsistent cognitive elements moderates epistemic discomfort. In E. Harmon-Jones & P. J. Mills (Eds.), *Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology* (pp. 325–353). American Psychological Association.
- McKimmie, B. M., Terry, D. J., & Hogg, M. A. (2009). Dissonance Reduction in the Context of Group Membership: The Role of Metaconsistency. *Group Dynamics*, 13(2), 103–119. <https://doi.org/10.1037/a0014554>
- McKimmie, B. M., Terry, D. J., Hogg, M. A., Manstead, A. S. R., Spears, R., & Doosje, B. (2003). I’m a hypocrite, but so is everyone else: Group support and the reduction of cognitive dissonance. *Group Dynamics*, 7(3), 214–224. <https://doi.org/10.1037/1089-2699.7.3.214>
- Mendoza, S. A., Gollwitzer, P. M., & Amodio, D. M. (2010). Reducing the expression of implicit stereotypes: Reflexive control through implementation intentions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36(4), 512–523. <https://doi.org/10.1177/0146167210362789>
- Michinov, N., Dambrun, M., Guimond, S., & Méot, A. (2005). Social dominance orientation, prejudice, and discrimination: A new computer-based method for studying discriminatory behaviors. *Behavior Research Methods*, 37(1), 91–98. <https://doi.org/10.3758/BF03206402>
- Miles, E., & Crisp, R. J. (2013). A Meta-Analytic Test of the Imagined Contact Hypothesis Group Processes & Intergroup Relations. *Group Processes & Intergroup Relations*, 17(1), 3–26. <https://doi.org/10.1177/1368430213510573>
- Miller, D. T., & Prentice, D. A. (1996). The construction of social norms and standards. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 799–829). The Guilford Press.
- Miller, D. T., & Prentice, D. A. (2016). Changing Norms to Change Behavior. *Annual Review of Psychology*, 67(1), 339–361. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010814-015013>
- Moè, A., Katz, I., & Alesi, M. (2018). Scaffolding for motivation by parents, and child homework motivations and emotions : Effects of a training programme. *British Journal of Educational Psychology*, 88(2), 323–344. <https://doi.org/10.1111/bjep.12216>
- Molden, D. C., Lucas, G. M., Gardner, W. L., Dean, K., & Knowles, M. L. (2009). Motivations for Prevention or Promotion Following Social Exclusion: Being Rejected Versus Being Ignored. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96(2), 415–431. <https://doi.org/10.1037/a0012958>
- Molero, F., Recio, P., García-Ael, C., Fuster, M. J., & Sanjuán, P. (2013). Measuring Dimensions of Perceived Discrimination in Five Stigmatized Groups. *Social Indicators Research*, 114(3), 901–914. <https://doi.org/10.1007/s11205-012-0179-5>
- Monin, B., & O’Connor, K. (2011). Reactions to defiant deviants: Deliverance or defensiveness? In J. Jetten & M. J. Hornsey (Eds.), *Rebels in groups: Dissent, deviance, difference and defiance* (pp. 261–280). Wiley Blackwell.
- Monteith, M. J., Ashburn-Nardo, L., Voils, C. I., & Czopp, A. M. (2002). Putting the brakes on prejudice: On the development and operation of cues for control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(5), 1029–1050. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.83.5.1029>
- Monteith, M. J., Deneen, N. E., & Tooman, G. D. (1996). The Effect of Social Norm Activation on the Expression of Opinions Concerning Gay Men and Blacks. *Basic and Applied*

- Social Psychology*, 18(3), 267–288.
https://doi.org/10.1207/s15324834basp1803_2
- Monteith, M. J., Devine, P. G., & Zuwerink, J. R. (1993). Self-directed versus other-directed affect as a consequence of prejudice-related discrepancies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64(2), 198–210.
<https://doi.org/10.1037/0022-3514.64.2.198>
- Monteith, M. J., & Mark, A. Y. (2005). Changing one's prejudiced ways: Awareness, affect, and self-regulation. *European Review of Social Psychology*, 16(1), 113–154.
<https://doi.org/10.1080/10463280500229882>
- Monteith, M. J., Mark, A. Y., & Ashburn-Nardo, L. (2010). The self-regulation of prejudice: Toward understanding its lived character. *Group Processes and Intergroup Relations*, 13(2), 183–200.
<https://doi.org/10.1177/1368430209353633>
- Monteith, M. J., Parker, L. R., & Burns, M. D. (2016). The self-regulation of prejudice. In T. D. Nelson (Ed.), *Handbook of prejudice, stereotyping, and discrimination* (pp. 409–432). Psychology Press.
- Monteith, M. J., & Walters, G. L. (1998). Egalitarianism, Moral Obligation, and Prejudice-Related Personal Standards. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24(2), 186–199.
<https://doi.org/10.1177/0146167298242007>
- Morin, A. (2011). Self-Awareness Part 1: Definition, Measures, Effects, Functions, and Antecedents. *Social and Personality Psychology Compass*, 5(10), 807–823.
<https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2011.00387.x>
- Morrongiello, B. A., & Mark, L. (2008). “Practice what you preach”: Induced hypocrisy as an intervention strategy to reduce children's intentions to risk take on playgrounds. In *Journal of Pediatric Psychology* (Vol. 33, Issue 10, pp. 1117–1128).
<https://doi.org/10.1093/jpepsy/jsn011>
- Muños-Rojas, D., Falomir Pichastor, J., Invernizzi, F., & Leuenberger, S. (2000). Normative-related discrepancies and social discrimination change in an experimental group setting. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 15(3), 7–40.
- Musa, C., Kostogianni, N., & Lépine, J.-P. (2004). Échelle de peur de l'évaluation négative (FNE) : propriétés psychométriques de la traduction française. *L'Encéphale*, 30(6), 517–524. [https://doi.org/10.1016/s0013-7006\(04\)95465-6](https://doi.org/10.1016/s0013-7006(04)95465-6)
- Nabi, R. L., Huskey, R., Nicholls, S. B., Keblusek, L., & Reed, M. (2019). When audiences become advocates: Self-induced behavior change through health message posting in social media. *Computers in Human Behavior*, 99(July 2018), 260–267.
<https://doi.org/10.1016/j.chb.2019.05.030>
- Neighbors, C., LaBrie, J. W., Hummer, J. F., Lewis, M. A., Lee, C. M., Desai, S., Kilmer, J. R., & Larimer, M. E. (2010). Group identification as a moderator of the relationship between perceived social norms and alcohol consumption. *Psychology of Addictive Behaviors*, 24(3), 522–528.
<https://doi.org/10.1037/a0019944>
- Neighbors, C., Larimer, M. E., & Lewis, M. A. (2004). Targeting Misperceptions of Descriptive Drinking Norms: Efficacy of a Computer-Delivered Personalized Normative Feedback Intervention. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 72(3), 434–447.
<https://doi.org/10.1037/0022-006X.72.3.434>
- Ng, J. Y. Y., Ntoumanis, N., Thøgersen-Ntoumani, C., Deci, E. L., Ryan, R. M., Duda, J. L., & Williams, G. C. (2012). Self-Determination Theory Applied to Health Contexts : A Meta-Analysis. *Perspectives on Psychological Science*, 7(4), 325–340.
<https://doi.org/10.1177/1745691612447309>
- Nohlen, H. U., van Harreveld, F., Rotteveel, M., Barends, A. J., & Larsen, J. T. (2016). Affective responses to ambivalence are context-dependent: A facial EMG study on the role of inconsistency and evaluative context in shaping affective responses to ambivalence. *Journal of Experimental Social Psychology*, 65, 42–51.
<https://doi.org/10.1016/j.jesp.2016.02.001>
- Nolan, J. M., Schultz, P. W., Cialdini, R. B., & Goldstein, N. J. (2008). Normative Influence is Underdetected. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34(7), 913–923.
<https://doi.org/10.1177/0146167208316691>
- Norton, M. I., Monin, B., Cooper, J., & Hogg, M. A. (2003). Vicarious dissonance: Attitude change from the inconsistency of others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85(1), 47–62.
<https://doi.org/10.1037/0022-3514.85.1.47>
- Nugier, A., Chekroun, P., Pierre, K., & Niedenthal, P. M. (2009). Group membership influences social control of perpetrators of uncivil behaviors. *European Journal of Social Psychology*, 39(6), 1126–1134.
<https://doi.org/10.1002/ejsp.602>
- O'Connor, K., Effron, D. A., & Lucas, B. J. (2020). Moral cleansing as hypocrisy: When private acts of charity make you feel better than you deserve. *Journal of Personality and Social Psychology*, 119(3), 540–559.
<https://doi.org/10.1037/pspa0000195>

- Obermann, M.-L. (2011). Moral Disengagement Among Bystanders to School Bullying. *Journal of School Violence, 10*(3), 239–257. <https://doi.org/10.1080/15388220.2011.578276>
- Odou, P., Darke, P., & Voisin, D. (2019). Promoting pro-environmental behaviours through induced hypocrisy. *Recherche et Applications En Marketing (English Edition), 34*(1), 74–90. <https://doi.org/10.1177/2051570718813848>
- Öhman, A., Lundqvist, D., & Esteves, F. (2001). The face in the crowd revisited: A threat advantage with schematic stimuli. *Journal of Personality and Social Psychology, 80*(3), 381–396. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.80.3.381>
- Olson, M. A., & Fazio, R. H. (2006). Reducing automatically activated racial prejudice through implicit evaluative conditioning. *Personality and Social Psychology Bulletin, 32*(4), 421–433. <https://doi.org/10.1177/0146167205284004>
- Olson, M. A., & Zabel, K. L. (2016). Measures of prejudice. In T. D. Nelson (Ed.), *Handbook of prejudice, stereotyping, and discrimination* (pp. 175–211). Psychology Press.
- Oswald, F. L., Mitchell, G., Blanton, H., Jaccard, J., & Tetlock, P. E. (2013). Predicting ethnic and racial discrimination: A meta-analysis of IAT criterion studies. *Journal of Personality and Social Psychology, 105*(2), 171–192. <https://doi.org/10.1037/a0032734>
- Pallak, M. S., & Pittman, T. S. (1972). General motivational effects of dissonance arousal. *Journal of Personality and Social Psychology, 21*(3), 349–358. <https://doi.org/10.1037/h0032266>
- Paluck, E. L., & Green, D. P. (2009). Prejudice Reduction: What Works? A Review and Assessment of Research and Practice. *Annual Review of Psychology, 60*(1), 339–367. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.60.1.10707.163607>
- Paluck, E. L., Green, S. A., & Green, D. P. (2019). The contact hypothesis re-evaluated. *Behavioural Public Policy, 3*(2), 129–158. <https://doi.org/10.1017/bpp.2018.25>
- Paluck, E. L., Porat, R., Clark, C. S., & Green, D. P. (2021). Prejudice Reduction: Progress and Challenges. *Annual Review of Psychology, 72*(1), 533–560. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-071620-030619>
- Paluck, E. L., & Shepherd, H. (2012). The salience of social referents: A field experiment on collective norms and harassment behavior in a school social network. *Journal of Personality and Social Psychology, 103*(6), 899–915. <https://doi.org/10.1037/a0030015>
- Pansu, P., Fointiat, V., Lima, L., Blatier, C., Flore, P., & Vuillerme, N. (2019). Changing behaviors: Using norms to promote physical activity for type 2 diabetes patients. *European Review of Applied Psychology, 69*(2), 59–64. <https://doi.org/10.1016/j.erap.2019.03.001>
- Pascoe, E. A., & Richman, L. S. (2009). Perceived Discrimination and Health: A Meta-Analytic Review. *Psychological Bulletin, 135*(4), 531–554. <https://doi.org/10.1037/a0016059>
- Pellerano, J. A., Price, M. K., Puller, S. L., & Sánchez, G. E. (2017). Do Extrinsic Incentives Undermine Social Norms? Evidence from a Field Experiment in Energy Conservation. *Environmental and Resource Economics, 67*(3), 413–428. <https://doi.org/10.1007/s10640-016-0094-3>
- Pelt, A. (2017). *Pourquoi ? Comment faire ? De la nature du comportement prosocial dans l' hypocrisie induite : le cas du gaspillage alimentaire*. (Doctoral dissertation, Université de Lorraine).
- Pelt, A., & Fointiat, V. (2018). Self-Consciousness or Misattribution Effect in the Induced Hypocrisy Paradigm? Mirror, Mirror on the Wall.... *Psychological Reports, 121*(3), 475–487. <https://doi.org/10.1177/0033294117730845>
- Pelt, A., Saint-Bauzel, R., Barbier, L., & Fointiat, V. (2020). Food waste: Disapproving, but still doing. An evidence-based intervention to reduce waste at household. *Resources, Conservation and Recycling, 162*(June), 105059. <https://doi.org/10.1016/j.resconrec.2020.105059>
- Pereira, A., Monteiro, M. B., & Camino, L. (2009). Social norms and prejudice against homosexuals. *Spanish Journal of Psychology, 12*(2), 576–584. <https://doi.org/10.1017/S1138741600001943>
- Perkins, H. W., & Wechsler, H. (1996). Variation in Perceived College Drinking Norms and its Impact on Alcohol Abuse: A Nationwide Study. *Journal of Drug Issues, 26*(4), 961–974. <https://doi.org/10.1177/002204269602600413>
- Perugini, M., & Bagozzi, R. P. (2001). The role of desires and anticipated emotions in goal-directed behaviours: Broadening and deepening the theory of planned behaviour. *British Journal of Social Psychology, 40*(1), 79–98.

- <https://doi.org/10.1348/014466601164704>
- Perugini, M., Gallucci, M., & Costantini, G. (2018). A Practical Primer To Power Analysis for Simple Experimental Designs. *International Review of Social Psychology*, 31(1), 1–23. <https://doi.org/10.5334/irsp.181>
- Peterson, A. A., Haynes, G. A., & Olson, J. M. (2008). Self-Esteem Differences in the Effects of Hypocrisy Induction on Behavioral Intentions in the Health Domain. *Journal of Personality*, 76(2), 305–322. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2007.00487.x>
- Pettigrew, T. F., & Tropp, L. R. (2006). A meta-analytic test of intergroup contact theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90(5), 751–783. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.90.5.751>
- Pickett, C. L., & Gardner, W. L. (2005). The Social Monitoring System: Enhanced Sensitivity to Social Cues as an Adaptive Response to Social Exclusion. In K. D. Williams, J. P. Forgas, & W. von Hippel (Eds.), *The social outcast: Ostracism, social exclusion, rejection, and bullying* (pp. 213–226). Psychology Press.
- Pickett, C. L., Gardner, W. L., & Knowles, M. (2004). Getting a Cue : The Need to Belong and Enhanced Sensitivity to Social Cues. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30(9), 1095–1107. <https://doi.org/10.1177/0146167203262085>
- Pirlott, A. G., & MacKinnon, D. P. (2016). Design approaches to experimental mediation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 66, 29–38. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2015.09.012>
- Plant, E. A., & Devine, P. G. (1998). Internal and external motivation to respond without prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75(3), 811–832. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.75.3.811>
- Plant, E. A., & Devine, P. G. (2001). Responses to Other-Imposed Pro-Black Pressure: Acceptance or Backlash? *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, 486–488. <https://doi.org/10.1006/jesp.2001.1478>
- Plant, E. A., & Devine, P. G. (2009). The active control of prejudice: Unpacking the intentions guiding control efforts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96(3), 640–652. <https://doi.org/10.1037/a0012960>
- Platow, M. J., Harley, K., Hunter, J. A., Hanning, P., Shave, R., & O'Connell, A. (1997). Interpreting in-group-favouring allocations in the minimal group paradigm. *British Journal of Social Psychology*, 68, 107–117. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.1997.tb01121.x>
- Posner, E. A. (2002). Response: The signaling model of social norms: further thoughts. *University of Richmond Law Review*, 36, 465–480.
- Prentice, D. A. (2018). Intervening to Change Social Norms: When Does It Work? *Social Research: An International Quarterly*, 85(1), 115–139. <https://www.muse.jhu.edu/article/692747>.
- Prewitt-Freilino, J. L., Bosson, J. K., Burnaford, R. M., Weaver, J. R., Burnaford, R. M., & Weaver, J. R. (2012). Group Processes & Intergroup Relations norms to violating party norms. *Group Processes & Intergroup Relations*, 15(3), 317–332. <https://doi.org/10.1177/1368430211428162>
- Prince, M. A., Maisto, S. A., Rice, S. L., & Carey, K. B. (2015). Development of a face-to-face injunctive norms brief motivational intervention for college drinkers and preliminary outcomes. *Psychology of Addictive Behaviors*, 29(4), 825–835. <https://doi.org/10.1037/adb0000118>
- Priolo, D., & Liégeois, A. (2008). Prôner une norme et la transgresser : Le rôle des normes sociales dans le paradigme de l'hypocrisie induite. *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale, Numéro 79(3)*, 19. <https://doi.org/10.3917/cips.079.0019>
- Priolo, D., Milhabet, I., Codou, O., Fointiat, V., Lebarbenchon, E., & Gabarrot, F. (2016). Encouraging ecological behaviour through induced hypocrisy and inconsistency. *Journal of Environmental Psychology*, 47, 166–180. <https://doi.org/10.1016/j.jenvp.2016.06.001>
- Priolo, D., Pelt, A., Bauzel, R. S., Rubens, L., Voisin, D., & Fointiat, V. (2019). Three Decades of Research on Induced Hypocrisy: A Meta-Analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 45(12), 1681–1701. <https://doi.org/10.1177/0146167219841621>
- Proulx, T., Inzlicht, M., & Harmon-jones, E. (2012). Understanding all inconsistency compensation as a palliative response to violated expectations. *Trends in Cognitive Sciences*, 16(5), 285–291. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2012.04.002>
- Pryor, J. B., Reeder, G. D., Wesselmann, E. D., Williams, K. D., & Wirth, J. H. (2013). The influence of social norms upon behavioral expressions of implicit and explicit weight-related stigma in an interactive game. *The Yale Journal of Biology and Medicine*, 86(2), 189–201. <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/23766740>

- R Core Team. (2021). *R: A Language and environment for statistical computing* (Version 4.0). <https://cran.r-project.org>
- Reese, G., Steffens, M. C., & Jonas, K. J. (2013). When Black Sheep Make us Think: Information Processing and Devaluation of In- and Outgroup Norm Deviants. *Social Cognition, 31*(4), 482–503. https://doi.org/10.1521/soco_2012_1005
- Reitzes, D. C. (1953). The Role of Organizational Structures: Union versus Neighborhood in a Tension Situation. *Journal of Social Issues, 9*(1), 37–44. <https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1953.tb01259.x>
- Reno, R. R., Cialdini, R. B., & Kallgren, C. A. (1993). The Transsituational Influence of Social Norms. *Journal of Personality and Social Psychology, 64*(1), 104–112. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.64.1.104>
- Rivenbark, J. G., & Ichou, M. (2020). Discrimination in healthcare as a barrier to care: experiences of socially disadvantaged populations in France from a nationally representative survey. *BMC Public Health, 20*(31), 1–10. <https://doi.org/10.1186/s12889-019-8124-z>
- Rivis, A., & Sheeran, P. (2003). Descriptive norms as an additional predictor in the theory of planned behaviour : A meta-analysis Descriptive Norms as an Additional Predictor in the Theory of Planned. *Current Psychology, 22*(3), 218–233.
- Rubens, L. (2011). *Être engagé , informé ou hypocrite : Quels leviers pour favoriser les comportements pro-environnementaux ?* (Doctoral dissertation, Paris 10).
- Rubens, L., Gosling, P., Bonaiuto, M., Brisbois, X., & Moch, A. (2015). Being a Hypocrite or Committed While I Am Shopping? A Comparison of the Impact of Two Interventions on Environmentally Friendly Behavior. *Environment and Behavior, 47*(1), 3–16. <https://doi.org/10.1177/0013916513482838>
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). Self-Determination Theory and the Facilitation of Intrinsic Motivation, Social Development, and Well-Being. *American Psychologist, 55*(1), 68–78.
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2017). *Self-determination theory: Basic psychological needs in motivation, development, and wellness*. Guilford Publications.
- Saiad, S., Priolo, D., Milhabet, I., & Fointiat, V. (2009). Décrire ou justifier ce que l'on n'aurait pas du faire. L'hypocrisie induite au service de l'environnement. *2èmes Journées Scientifiques ARPEnv*.
- Sakai, H. (1999). A multiplicative power-function model of cognitive dissonance: Toward an integrated theory of cognition, emotion, and behavior after Leon Festinger. In *Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology*. (pp. 267–294). American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/10318-011>
- Sasaki, S., Okuyama, N., Ogaki, M., & Ohtake, F. (2017). Education and Pro-Family Altruistic Discrimination Against Foreigners: Five-Country Comparisons. *SSRN Electronic Journal, 1002*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2965327>
- Schachter, B. Y. S. (1951). Deviation, rejection, and communication. *The Journal of Abnormal and Social Psychology, 46*(2), 190–207. <https://doi.org/10.1037/h0062326>
- Scheidler, S., Edinger-Schons, L. M., Spanjol, J., & Wieseke, J. (2019). Scrooge Posing as Mother Teresa: How Hypocritical Social Responsibility Strategies Hurt Employees and Firms. *Journal of Business Ethics, 157*(2), 339–358. <https://doi.org/10.1007/s10551-018-3788-3>
- Schneider, D. J. (2005). *The psychology of stereotyping*. Guilford Press.
- Schultz, P. W. (1999). Changing Behavior With Normative Feedback Interventions: A Field Experiment on Curbside Recycling. *Basic and Applied Social Psychology, 21*(1), 25–36. https://doi.org/10.1207/s15324834basp2101_3
- Schwartz, S. A. (2009). *Employing the induced hypocrisy paradigm to encourage nutrition on college campuses* [Kansas State University]. <https://krex.k-state.edu/dspace/bitstream/handle/2097/1652/SarahSchwartz2009.pdf?sequence=1>
- Schwartz, S. H. (1973). Normative explanations of helping behavior: A critique, proposal, and empirical test. *Journal of Experimental Social Psychology, 9*(4), 349–364. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(73\)90071-1](https://doi.org/10.1016/0022-1031(73)90071-1)
- Schwartz, S. H. (1977). Normative Influences on Altruism. In *Advances in Experimental Social Psychology* (pp. 221–279). Academic Press. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60358-5](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60358-5)
- Sechrist, G. B., & Stangor, C. (2005). Prejudice as social norms. In C. S. Crandall & M. Schaller (Eds.), *Social psychology of prejudice : Historical and contemporary issues* (pp. 167–187). Lewinian Press.
- Sénémeaud, C., Mange, J., Fointiat, V., & Somat, A. (2014). Being hypocritical disturbs some people more than others: How individual differences in preference for consistency

- moderate the behavioral effects of the induced-hypocrisy paradigm. *Social Influence*, 9(2), 133–148. <https://doi.org/10.1080/15534510.2013.791235>
- Sheldon, K. M. (2011). Integrating Behavioral-Motive and Experiential-Requirement Perspectives on Psychological Needs: A Two Process Model. *Psychological Review*, 118(4), 552–569. <https://doi.org/10.1037/a0024758>
- Sheldon, K. M., Elliot, A. J., Kim, Y., & Kasser, T. (2001). What is satisfying about satisfying events. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol 80(2), (2), 325–339. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.80.2.325>
- Sheldon, K. M., & Gunz, A. (2009). Psychological needs as basic motives, not just experiential requirements. *Journal of Personality*, 77(5), 1467–1492. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2009.00589.x>
- Sherif, M. (1936). *The psychology of social norms*. Harper.
- Sherman, D. K., & Hartson, K. A. (2011). Reconciling self-protection with self-improvement. In M. D. Alicke & C. Sedikides (Eds.), *Handbook of self-enhancement and self-protection* (pp. 128–151). The Guilford Press.
- Sherman, S. J. (1970). Effects of choice and incentive on attitude change in a discrepant behavior situation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 15(3), 245–252. <https://doi.org/10.1037/h0029431>
- Simmons, V. N., & Brandon, T. H. (2007). Secondary smoking prevention in a university setting: A randomized comparison of an experiential, theory-based intervention and a standard didactic intervention for increasing cessation motivation. *Health Psychology*, 26(3), 268–277. <https://doi.org/10.1037/0278-6133.26.3.268>
- Simmons, V. N., Heckman, B. W., Fink, A. C., Small, B. J., & Brandon, T. H. (2013). Efficacy of an experiential, dissonance-based smoking intervention for college students delivered via the Internet. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 81(5), 810–820. <https://doi.org/10.1037/a0032952>
- Simon, L., Greenberg, J., & Brehm, J. (1995). Trivialization: The Forgotten Mode of Dissonance Reduction. In *Journal of Personality and Social Psychology* (Vol. 68, Issue 2, pp. 247–260). <https://doi.org/10.1037/0022-3514.68.2.247>
- Smart Richman, L., & Leary, M. R. (2009). Reactions to discrimination, stigmatization, ostracism, and other forms of interpersonal rejection: A multimotive model. *Psychological Review*, 116(2), 365–383. <https://doi.org/10.1037/a0015250>
- Smith, A., & Williams, K. D. (2004). R U there? Ostracism by cell phone text messages. *Group Dynamics*, 8(4), 291–301. <https://doi.org/10.1037/1089-2699.8.4.291>
- Smith, J. R., & Louis, W. R. (2008). Do as we say and as we do: The interplay of descriptive and injunctive group norms in the attitude-behaviour relationship. *British Journal of Social Psychology*, 47(4), 647–666. <https://doi.org/10.1348/014466607X269748>
- Smith, J. R., & Louis, W. R. (2009). Group Norms and the Attitude – Behaviour Relationship. *Social and Personality Psychology Compass*, 3(1), 19–35. <https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2008.00161.x>
- Smith, J. R., Louis, W. R., Terry, D. J., Greenaway, K. H., Clarke, M. R., & Cheng, X. (2012). Congruent or conflicted? The impact of injunctive and descriptive norms on environmental intentions. *Journal of Environmental Psychology*, 32(4), 353–361. <https://doi.org/10.1016/j.jenvp.2012.06.001>
- Son Hing, L. S., Li, W., & Zanna, M. P. (2002). Inducing hypocrisy to reduce prejudicial responses among aversive racists. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38(1), 71–78. <https://doi.org/10.1006/jesp.2001.1484>
- Southard, H. (2016). *The Advantage of Hypocrisy: Using Dissonance to Improve Exercise Habits and Reduce Stress*. Southern Illinois University Edwardsville.
- Spencer, S. J., Zanna, M. P., & Fong, G. T. (2005). Establishing a causal chain: Why experiments are often more effective than mediational analyses in examining psychological processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89(6), 845–851. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.89.6.845>
- Stangor, C. (2016). The study of stereotyping, prejudice, and discrimination within social psychology: A quick history of theory and research. In T. D. Nelson (Ed.), *Handbook of prejudice, stereotyping, and discrimination* (pp. 3–27). Psychology Press.
- Steele, C. M. (1988). The Psychology of Self-Affirmation: Sustaining the Integrity of the Self. *Advances in Experimental Social Psychology*, 21(C), 261–302. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60229-4](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60229-4)
- Steele, C. M., & Liu, T. J. (1983). Dissonance

- processes as self-affirmation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45(1), 5–19. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.45.1.5>
- Steele, C. M., & Spencer, S. J. (1992). The Primacy of Self-Integrity. *Psychological Inquiry*, 3(4), 345–346.
- Steele, C. M., Spencer, S. J., & Lynch, M. (1993). Self-image resilience and dissonance: The role of affirmational resources. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64(6), 885–896. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.64.6.885>
- Steffens, N. K., Schuh, S. C., Haslam, S. A., Pérez, A., & van Dick, R. (2015). “Of the group” and “for the group”: How followership is shaped by leaders’ prototypicality and group identification. *European Journal of Social Psychology*, 45(2), 180–190. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2088>
- Steinel, W., van Kleef, G. A., van Knippenberg, D., Hogg, M. A., Homan, A. C., & Moffit, G. (2010). How intragroup dynamics affect behavior in intergroup conflict: The role of group norms, prototypicality, and need to belong. *Group Processes & Intergroup Relations*, 13, 779–794. <https://doi.org/10.1177/1368430210375702>
- Stice, E., Rohde, P., Shaw, H., & Gau, J. (2011). An effectiveness trial of a selected dissonance-based eating disorder prevention program for female high school students: Long-term effects. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 79(4), 500–508. <https://doi.org/10.1037/a0024351>
- Stone, J. (2003). Self-Consistency for Low Self-Esteem in Dissonance Processes : The Role of Self-Standards. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29(7), 846–858. <https://doi.org/10.1177/0146167203253123>
- Stone, J. (2012). Consistency as a basis for behavioral interventions: Using hypocrisy and cognitive dissonance to motivate behavior change. In B. Gawronski & F. Strack (Eds.), *Cognitive consistency: A fundamental principle in social cognition* (pp. 326–347). Guilford Press.
- Stone, J., Aronson, E., Crain, A. L., Winslow, M. P., & Fried, C. B. (1994). Inducing Hypocrisy as a Means of Encouraging Young Adults to Use Condoms. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20(1), 116–128. <https://doi.org/10.1177/0146167294201012>
- Stone, J., & Cooper, J. (2001). A Self-Standards Model of Cognitive Dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37(3), 228–243. <https://doi.org/10.1006/jesp.2000.1446>
- Stone, J., & Cooper, J. (2003). The effect of self-attribute relevance on how self-esteem moderates attitude change in dissonance processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39(5), 508–515. [https://doi.org/10.1016/S0022-1031\(03\)00018-0](https://doi.org/10.1016/S0022-1031(03)00018-0)
- Stone, J., & Fernandez, N. C. (2008). To Practice What We Preach: The Use of Hypocrisy and Cognitive Dissonance to Motivate Behavior Change. *Social and Personality Psychology Compass*, 2(2), 1024–1051. <https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2008.00088.x>
- Stone, J., & Fernandez, N. C. (2011). When thinking about less failure causes more dissonance: The effect of elaboration and recall on behavior change following hypocrisy. *Social Influence*, 6(4), 199–211. <https://doi.org/10.1080/15534510.2011.618368>
- Stone, J., & Focella, E. (2011). Hypocrisy, dissonance and the self-regulation processes that improve health. *Self and Identity*, 10(3), 295–303. <https://doi.org/10.1080/15298868.2010.538550>
- Stone, J., Wiegand, A. W., Cooper, J., & Aronson, E. (1997). When exemplification fails: Hypocrisy and the motive for self-integrity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72(1), 54–65. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.72.1.54>
- Stroebe, W., & Diehl, M. (1981). Conformity and counterattitudinal behavior: The effect of social support on attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41(5), 876–889. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.41.5.876>
- Stroebe, W., & Diehl, M. (1988). When Social Support Fails. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14(1), 136–144. <https://doi.org/10.1177/0146167288141014>
- Swim, J. K., Hyers, L. L., Cohen, L. L., & Ferguson, M. J. (2001). Everyday Sexism : Evidence for Its Incidence , Nature , and Psychological Impact From Three Daily Diary Studies. *Journal of Social Issues*, 57(1), 31–53. <https://doi.org/10.1111/0022-4537.00200>
- Takaku, S. (2001). The effects of apology and perspective taking on interpersonal forgiveness: A dissonance-attribution model of interpersonal forgiveness. In *Journal of Social Psychology* (Vol. 141, Issue 4, pp. 494–508). <https://doi.org/10.1080/00224540109600567>
- Takaku, S., Weiner, B., & Ohbuchi, K.-I. (2001). A Cross-Cultural Examination of the Effects of Apology and Perspective Taking on Forgiveness. *Journal of Language and Social Psychology*, 20(1–2), 144–166. <https://doi.org/10.1177/0261927X01020001>

- 007
- Tankard, M. E., & Paluck, E. L. (2016). Norm Perception as a Vehicle for Social Change. *Social Issues and Policy Review*, 10(1), 181–211. <https://doi.org/10.1111/sipr.12022>
- The jamovi project. (2021). *jamovi* (Version 1.8). <https://www.jamovi.or99g>
- Thibodeau, R., & Aronson, E. (1992). Taking a Closer Look: Reasserting the Role of the Self-Concept in Dissonance Theory. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18(5), 591–602. <https://doi.org/10.1177/0146167292185010>
- Thøgersen, J. (2006). Norms for environmentally responsible behaviour: An extended taxonomy. *Journal of Environmental Psychology*, 26(4), 247–261. <https://doi.org/10.1016/j.jenvp.2006.09.004>
- Thøgersen, J. (2014). The mediated influences of perceived norms on pro-environmental behavior. *Revue d'Economie Politique*, 124(2), 179–193. <https://doi.org/10.3917/redp.242.0179>
- Thompson, S. C., Kyle, D., Swan, J., Thomas, C., & Vrungos, S. (2002). Increasing condom use by undermining perceived invulnerability to HIV. *AIDS Education and Prevention : Official Publication of the International Society for AIDS Education*, 14(6), 505–514. <https://doi.org/10.1521/aeap.14.8.505.24115>
- Thorman, D., Whitmarsh, L., & Demski, C. (2020). Policy Acceptance of Low-Consumption Governance Approaches: The Effect of Social Norms and Hypocrisy. *Sustainability*, 12(3), 1247. <https://doi.org/10.3390/su12031247>
- Thorndike, A. N., Riis, J., & Levy, D. E. (2016). Social norms and financial incentives to promote employees' healthy food choices: A randomized controlled trial. *Preventive Medicine*, 86, 12–18. <https://doi.org/10.1016/j.ypmed.2016.01.017>
- Triandis, H. C. (1977). *Interpersonal behavior*. Brooks/Cole Publishing Company.
- Trope, Y., Liberman, N., & Wakslac, C. (2007). Construal Levels and Psychological Distance: Effects on Representation, Prediction, Evaluation, and Behavior. *Journal of Consumer Psychology*, 17(2), 83–95. [https://doi.org/10.1016/S1057-7408\(07\)70013-X](https://doi.org/10.1016/S1057-7408(07)70013-X)
- Twenge, J. M., Baumeister, R. F., Tice, D. M., & Stucke, T. S. (2001). If you can't join them, beat them: Effects of social exclusion on aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(6), 1058–1069. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.81.6.1058>
- Twenge, J. M., Ciarocco, N. J., Baumeister, R. F., DeWall, C. N., & Bartels, J. M. (2007). Social exclusion decreases prosocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(1), 56–66. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.92.1.56>
- Twenge, J. M., Liqing, Z., Catanese, K. R., Dolan-Pascoe, B., Lyche, L. F., & Baumeister, R. F. (2007). Replenishing connectedness: Reminders of social activity reduce aggression after social exclusion. *British Journal of Social Psychology*, 46(1), 205–224. <https://doi.org/10.1348/014466605X90793>
- Vaidis, D. (2011). *La dissonance cognitive*. Dunod.
- Valfort, M. A. (2020). Anti-Muslim discrimination in France: Evidence from a field experiment. *World Development*, 135. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2020.105022>
- van den Heuvel, W. J. (2012). Discrimination against older people. *Reviews in Clinical Gerontology*, 22(4), 293–300. <https://doi.org/10.1017/S095925981200010X>
- Van Horen, F., Pöhlmann, C., Koeppen, K., & Hannover, B. (2008). Importance of Personal Goals in People with Independent Versus Interdependent Selves. *Social Psychology*, 39(4), 213–221. <https://doi.org/10.1027/1864-9335.39.4.213>
- van Kleef, G. A., Wanders, F., Stamkou, E., & Homan, A. C. (2015). The social dynamics of breaking the rules: Antecedents and consequences of norm-violating behavior. *Current Opinion in Psychology*, 6, 25–31. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2015.03.013>
- Van Leeuwen, E., Van den Bosch, M., Castano, E., & Hopman, P. (2010). Dealing with deviants: The effectiveness of rejection, denial, and apologies on protecting the public image of a group. *European Journal of Social Psychology*, 40, 282–299. <https://doi.org/10.1002/ejsp.622>
- Vansteenkiste, M., Ryan, R. M., & Soenens, B. (2020). Basic psychological need theory: Advancements, critical themes, and future directions. *Motivation and Emotion*, 44(1), 1–31. <https://doi.org/10.1007/s11031-019-09818-1>
- Vautier, S., Raufaste, E., & Cariou, M. (2003). Dimensionality of the Revised Life Orientation Test and the status of filler items. *International Journal of Psychology*, 38(6), 390–400. <https://doi.org/10.1080/00207590344000222>

- Viechtbauer, W. (2010). Conducting Meta-Analyses in R with the metafor Package. *Journal of Statistical Software*, 36(3), 1–48. <https://doi.org/10.18637/jss.v036.i03>
- Vignoles, V. L., Owe, E., Smith, P. B., Easterbrook, M. J., Brown, R., González, R., Didier, N., Carrasco, D., Cadena, M. P., Lay, S., Schwartz, S. J., Rosiers, S. E. Des, Villamar, J. A., Zinkeng, M., Kreuzbauer, R., Baguma, P., Martin, M., Tatarko, A., Herman, G., ... Wang, Q. (2016). *Beyond the 'East – West' Dichotomy : Global Variation in Cultural Models of Selfhood*. 145(8), 966–1000.
- Vinski, E. J., & Tryon, G. S. (2009). Study of a Cognitive Dissonance Intervention to Address High School Students' Cheating Attitudes and Behaviors. *Ethics & Behavior*, 19(3), 218–226. <https://doi.org/10.1080/10508420902886692>
- Wagner, T., Korschun, D., & Troebels, C.-C. (2020). Deconstructing corporate hypocrisy: A delineation of its behavioral, moral, and attributional facets. *Journal of Business Research*, 114, 385–394. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.07.041>
- Ward, M. K., & Meade, A. W. (2018). Applying Social Psychology to Prevent Careless Responding during Online Surveys. *Applied Psychology*, 67(2), 231–263. <https://doi.org/10.1111/apps.12118>
- Watson, J. (1950a). Some social and psychological situations related to change in attitude. *Human Relations*, 3(1), 15–56.
- Watson, J. (1950b). Some Social and Psychological Situations Related to Change in Attitude. *Human Relations*, 3(1), 15–56. <https://doi.org/10.1177/001872675000300102>
- Wesselmann, E. D., Nairne, J. S., & Williams, K. D. (2012). An evolutionary social psychological approach to studying the effects of ostracism. *Journal of Social, Evolutionary, and Cultural Psychology*, 6(3), 309–328. <https://doi.org/10.1037/h0099249>
- Wesselmann, E. D., Ren, D., & Williams, K. D. (2015). Motivations for responses to ostracism. *Frontiers in Psychology*, 6, 1–5. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2015.00040>
- White, R. W. (1959). Motivation reconsidered: The concept of competence. *Psychological Review*, 66(5), 297–333. <https://doi.org/10.1037/h0040934>
- Whitfield, M., & Jordan, C. H. (2009). Journal of Experimental Social Psychology Mutual influence of implicit and explicit attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45(4), 748–759. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2009.04.006>
- Wiekens, C. J., & Stapel, D. A. (2008). I versus We : The effects of self-construal level on diversity. *Social Cognition*, 26(3), 368–377. <https://doi.org/10.1521/soco.2008.26.3.368>
- Williams, K. D. (2007). Ostracism. *Annual Review of Psychology*, 58, 425–452. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.58.1.425>
- Williams, K. D., Cheung, C. K. T., & Choi, W. (2000). Cyberostracism: Effects of being ignored over the Internet. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79(5), 748–762. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.79.5.748>
- Williams, K. D., & Jarvis, B. (2006). Cyberball: A program for use in research on interpersonal ostracism and acceptance. *Behavior Research Methods*, 38(1), 174–180. <https://doi.org/10.3758/BF03192765>
- Williams, K. D., & Sommer, K. L. (1997). Social ostracism by coworkers: Does rejection lead to loafing or compensation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23(7), 693–706. <https://doi.org/10.1177/0146167297237003>
- Wirth, J. H. (2016). Methods for investigating social exclusion. In P. Riva & J. Eck (Eds.), *Social exclusion: Psychological approaches to understanding its impact* (pp. 25–47). Springer.
- Wirth, J. H., Bernstein, M. J., Wesselmann, E. D., & LeRoy, A. S. (2015). Social cues establish expectations of rejection and affect the response to being rejected. *Group Processes and Intergroup Relations*, 20(1), 1–20. <https://doi.org/10.1177/1368430215596073>
- Wirth, J. H., Turchan, P. J., Zimmerman, A. G., & Bernstein, M. J. (2014). Atimia: A novel group-based paradigm for manipulating ostracism and group members' performance. *Group Dynamics*, 18(3), 251–266. <https://doi.org/10.1037/gdn0000006>
- Witte, K. (1992). Putting the fear back into fear appeals: The extended parallel process model. *Communication Monographs*, 59(4), 329–349. <https://doi.org/10.1080/03637759209376276>
- Wittenbrink, B., & Henly, J. R. (1996). Creating Social Reality: Informational Social Influence and the Content of Stereotypic Beliefs. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22(6), 598–610. <https://doi.org/10.1177/0146167296226005>
- Word, C. O., Zanna, M., & Cooper, J. (1974). The nonverbal mediation of self-fulfilling prophecies in interracial interaction. *Journal of Experimental Social Psychology*, 10(2), 109–120. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(74\)90059-6](https://doi.org/10.1016/0022-1031(74)90059-6)

- Yamin, Fei, Lahlou, & Levy. (2019). Using Social Norms to Change Behavior and Increase Sustainability in the Real World: A Systematic Review of the Literature. *Sustainability*, *11*(20), 5847. <https://doi.org/10.3390/su11205847>
- Yoo, J., & Jin, Y. (2020). Comparative impact of fear appeals and induced hypocrisy advertising in encouraging intent to quit smoking: Applying self-construal theory to consumers' attitudes. *Global Health Promotion*, *27*(1), 51–58. <https://doi.org/10.1177/1757975918783425>
- Yousaf, O., & Gobet, F. (2013). The Emotional and Attitudinal Consequences of Religious Hypocrisy: Experimental Evidence Using a Cognitive Dissonance Paradigm. *The Journal of Social Psychology*, *153*(6), 667–686. <https://doi.org/10.1080/00224545.2013.814620>
- Yzerbyt, V., Muller, D., Batailler, C., & Judd, C. M. (2018). New recommendations for testing indirect effects in mediational models: The need to report and test component paths. *Journal of Personality and Social Psychology*, *115*(6), 929–943. <https://doi.org/10.1037/pspa0000132>
- Zadro, L., Williams, K. D., & Richardson, R. (2004). How low can you go? Ostracism by a computer is sufficient to lower self-reported levels of belonging, control, self-esteem, and meaningful existence. *Journal of Experimental Social Psychology*, *40*(4), 560–567. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2003.11.006>
- Zanna, M. P., & Cooper, J. (1974). Dissonance and the pill: An attribution approach to studying the arousal properties of dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology*, *29*(5), 703–709. <https://doi.org/10.1037/h0036651>
- Zanna, M. P., & Sande, G. N. (1987). The effects of collective actions on the attitudes of individual group members: A dissonance analysis. In *The Ontario Symposium* (pp. 151–163). Psychology Press.
- Zou, X., Chen, X., Chen, F., Luo, C., & Liu, H. (2020). The Influence of Negative Workplace Gossip on Knowledge Sharing: Insight from the Cognitive Dissonance Perspective. *Sustainability*, *12*(8), 3282. <https://doi.org/10.3390/su12083282>

Liste des figures

Figure 1. Processus d'éveil de la dissonance selon le modèle des standards du soi d'après Stone & Cooper (2001), issu de Fointiat, Girandola, et al. (2013, p. 153)	46
Figure 2. Processus de réduction de la dissonance selon le modèle des standards du soi d'après Stone & Cooper (2001), issu de Fointiat, Girandola, et al. (2013, p. 154)	48
Figure 3. Rôle modérateur du degré de saillance des normes sociales sur l'effet d'hypocrisie médiatisé par l'écart perçu à la norme sociale et la motivation à l'affiliation	76
Figure 4. Graphique en forêt des tailles de l'effet d'hypocrisie vs contrôle sur l'intention comportementale	88
Figure 5. Graphique en forêt des tailles de l'effet d'hypocrisie vs contrôle sur l'intention comportementale en fonction du modérateur « degré de saillance normative »	89
Figure 6. Graphique en forêt des tailles de l'effet d'hypocrisie vs contrôle sur le comportement	90
Figure 7. Graphique en forêt des tailles de l'effet d'hypocrisie vs contrôle sur le comportement en fonction du modérateur « degré de saillance normative »	91
Figure 8. Graphique en forêt des tailles de l'effet d'hypocrisie vs contrôle sur le changement cognitif	92
Figure 9. Graphique en forêt des tailles de l'effet d'hypocrisie vs contrôle sur le changement cognitif en fonction du modérateur « degré de saillance normative »	93
Figure 10. Graphique en forêt des tailles de l'effet de la phase de saillance des transgressions vs contrôle sur les mesures comportementales	94
Figure 11. Graphique en forêt des tailles de l'effet de la phase de saillance des transgressions vs contrôle sur les mesures comportementales en fonction du modérateur « degré de saillance normative »	95
Figure 12. Pourcentage d'acceptation de la requête cible en fonction des quatre conditions expérimentales (Exp 1, N = 160)	109
Figure 13. Prévalence de la discrimination (en pourcentage) en fonction des treize sources de discrimination	112
Figure 14. Prévalence de la discrimination envers les personnes d'origine étrangère en fonction des douze comportements discriminatoires	113
Figure 15. Pourcentage d'acceptation de la requête cible en fonction des quatre conditions expérimentales (Exp 2, N = 160)	117
Figure 16. Temps accordé à l'association (en minute) en fonction des quatre conditions expérimentales (Exp 2, N = 160)	118
Figure 17. Score de discrimination à la tâche de hiérarchie organisationnelle en fonction des quatre conditions expérimentales (Exp 2, N = 160)	119
Figure 18. Degré de croyances normatives sociales en fonction des quatre conditions expérimentales (Exp 3, N = 124)	127
Figure 19. Degré de croyances normatives sociales en fonction des quatre conditions expérimentales (Exp 3, N = 124)	128

Figure 20. Illustration du jeu du Cyberball pour les participantes féminines (Exp 4)	133
Figure 21. Temps accordé à l'association en fonction des quatre conditions expérimentales (Exp 4, N = 80)	137
Figure 22. Différence dans le temps d'hésitation à inclure la cible (HGI) en fonction des quatre conditions expérimentales (Exp 4, N = 80)	138
Figure 23. Différence dans le temps d'hésitation à inclure la cible (HGI) en fonction des quatre conditions expérimentales (Exp 4, N = 80)	139
Figure 24. Score moyen d'écart perçu à la norme sociale en fonction des trois conditions expérimentales (Exp 5, N = 165)	148
Figure 25. Pourcentage d'acceptation de la requête cible en fonction des trois conditions expérimentales (Exp 5, N = 165)	149
Figure 26. Pourcentage d'acceptation de la requête cible en fonction des trois conditions expérimentales (Exp 6, N = 165)	158
Figure 27. Sentiment d'affiliation au groupe en fonction des trois conditions expérimentales (Exp 6, N = 165)	159
Figure 28. Illustration des quatre types de matrices de visages utilisés dans la tâche de détection de visages	171
Figure 29. Temps de détection du visage cible à la tâche de détection de visages en fonction des quatre types de matrices et des trois conditions expérimentales (Exp 7, N = 100)	175
Figure 30. Nombre d'erreurs de détections du visage cible à la tâche de détection de visages en fonction des quatre types de matrices et des trois conditions expérimentales (Exp 7, N = 100)	176
Figure 31. Pourcentage du choix de la tâche collective (vs individuelle) en fonction des trois conditions expérimentales (Exp 7, N = 100)	177
Figure 32. Pourcentage d'acceptation de la requête cible en fonction des trois conditions expérimentales (Exp 8, N = 60)	185
Figure 33. Temps accordé à l'association de prévention des discriminations en fonction des trois conditions expérimentales (Exp 8, N = 60)	186
Figure 34. Niveau de menace aux quatre besoins psychologiques en fonction des trois conditions expérimentales (Exp 8, N = 60)	187
Figure 35. Représentation schématique du modèle de médiation testé (Exp 8, N = 60)	189
Figure 36. Pourcentage de participants s'engageant comme bénévole dans une association de prévention des discriminations en fonction des trois conditions expérimentales (Exp 9, N = 150)	194
Figure 37. Illustration du programme expérimental de la thèse visant à démontrer l'implication des normes sociales dans l'inconsistance cognitive sous-jacente à l'effet d'hypocrisie	198
Figure 38. Méta-analyses des études de la thèse estimant l'ampleur de l'effet d'hypocrisie et son renforcement	199
Figure 39. Modélisation de l'effet d'hypocrisie	202

Liste des tableaux

Tableau 1. Synthèse des principales caractéristiques des théories de la consistance du soi, de l'affirmation du soi et du modèle du New-Look _____	39
Tableau 2. Contrastes spécifiques utilisés dans les analyses statistiques (Exp 1) _____	108
Tableau 3. Contrastes polynomiaux utilisés dans les analyses statistiques (Exp 2) _____	116
Tableau 4. Contrastes spécifiques utilisés dans les analyses statistiques (Exp 3) _____	126
Tableau 5. Contrastes spécifiques utilisés dans les analyses statistiques (Exp 4) _____	135
Tableau 6. Contrastes polynomiaux utilisés dans les analyses statistiques (Exp 5) _____	147
Tableau 7. Contrastes polynomiaux utilisés dans les analyses statistiques (Exp 6) _____	157
Tableau 8. Contrastes polynomiaux utilisés dans les analyses statistiques (Exp 7) _____	173
Tableau 9. Contrastes polynomiaux utilisés dans les analyses statistiques (Exp 8) _____	184
Tableau 10. Contrastes polynomiaux utilisés dans les analyses statistiques (Exp 9) _____	193

Sommaire des annexes

ANNEXE A. Tableau de synthèse des modes de réduction dans le cadre du paradigme de l'hypocrisie induite	251
ANNEXE B. Tableau de synthèse et détails des domaines d'application du paradigme de l'hypocrisie	254
ANNEXE C. Tableau de synthèse et détails des facteurs modérateurs de l'effet d'hypocrisie	262
ANNEXE D. Tableau de synthèse des noms données à la phase de saillance normative du paradigme de l'hypocrisie induite	297
ANNEXE E. Tableau de synthèse des résultats sur le paradigme de l'hypocrisie explicables ou non-explicables par les théories	299
ANNEXE F. Matériels supplémentaires de la méta-analyse (chapitre 6)	301
1. Tableau des recherches exclues de la méta-analyse	301
2. Tableau des caractéristiques des études incluses dans la méta-analyse	302
3. Puissance statistique de la méta-analyse	308
4. Tableaux des résultats de la méta-analyse	309
ANNEXE G. Matériels supplémentaires de l'expérience 1 (chapitre 7)	310
1. Calcul de puissance statistique <i>a priori</i>	310
2. Matériel visant à renforcer les normes sociales antidiscriminatoires	313
3. Illustration du plaidoyer normatif	314
4. Questionnaire visant à identifier des situations de discriminations envers les personnes d'origine étrangère (1ère phase qualitative du pré-test)	315
5. Questionnaire visant à identifier des situations de discriminations envers les personnes d'origine étrangère (2 nd e phase quantitative du pré-test)	316
6. Mesure d'intention comportementale	321
7. Exemple de lettre d'information	322
8. Exemple de déclaration de consentement <i>a posteriori</i>	324
9. Analyses préliminaires	326
10. Tableau des données descriptives	327

ANNEXE H. Matériels supplémentaires de l'expérience 2 (chapitre 7) ___ 328

1. Echelle de mesures des comportements discriminatoires chez les étudiants (pré-test, encadré) _____	328
2. Calcul de puissance statistique <i>a priori</i> _____	338
3. Matériel visant à affaiblir les normes sociales antidiscriminatoires _____	341
4. Questionnaire de rappel des transgressions _____	342
5. Présentation de la tâche de hiérarchie organisationnelle _____	343
6. Analyses préliminaires _____	345
7. Tableau des données descriptives _____	346

ANNEXE I. Matériels supplémentaires de l'expérience 3 (chapitre 7) ___ 347

1. Calcul de puissance statistique <i>a priori</i> _____	347
2. Questionnaire utilisé pour mesurer les croyances normatives sociales et personnelles antidiscriminatoires _____	349
3. Analyses préliminaires _____	350
4. Tableau des données descriptives _____	352

ANNEXE J. Matériels supplémentaires de l'expérience 4 (chapitre 7) ___ 353

1. Calcul de puissance statistique <i>a priori</i> _____	353
2. Activation d'une forte norme descriptive antidiscriminatoire _____	357
3. Activation d'une forte norme injonctive antidiscriminatoire _____	358
4. Activation de fortes normes descriptive et injonctive antidiscriminatoires _____	359
5. Analyses préliminaires _____	360
6. Tableau des données descriptives _____	362

ANNEXE K. Matériels supplémentaires de l'expérience 5 (chapitre 8) ___ 363

1. Calcul de puissance statistique <i>a priori</i> _____	363
2. Items utilisés pour mesurer la perception d'écart à la norme sociale _____	366
3. Illustration de la requête-cible _____	367
4. Analyses préliminaires _____	367
5. Tableau des données descriptives _____	369
6. Analyse exploratoire de médiation _____	369

ANNEXE L. Matériels supplémentaires de l'expérience 6 (chapitre 8) ___ 371

1. Calcul de puissance statistique <i>a priori</i> _____	371
2. Items utilisés pour la manipulation de l'écart à la norme de groupe _____	373
3. Echelle de mesure du sentiment d'affiliation au groupe des étudiants _____	374

4. Analyses préliminaires _____	374
5. Tableau des données descriptives _____	376
6. Analyse exploratoire de médiation _____	377
ANNEXE M. Matériels supplémentaires de l'expérience 7 (chapitre 9) ____	378
1. Calcul de puissance statistique <i>a priori</i> _____	378
2. Mesure indirecte de la motivation à l'affiliation basée sur le Visual Search Task _____	380
3. Analyses préliminaires _____	382
4. Tableau des données descriptives _____	383
ANNEXE N. Matériels supplémentaires de l'expérience 8 (chapitre 9) ____	384
1. Calcul de puissance statistique <i>a priori</i> _____	384
2. Questionnaire utilisé pour mesurer la menace à quatre besoins psychologiques _____	387
3. Analyses préliminaires _____	388
4. Tableau des données descriptives _____	391
5. Analyse exploratoire de médiation _____	392
ANNEXE O. Matériels supplémentaires de l'expérience 9 (chapitre 9) ____	394
1. Calcul de puissance statistique <i>a priori</i> _____	394
2. Analyses préliminaires _____	395
3. Tableau des données descriptives _____	396

ANNEXE A.

Tableau de synthèse des modes de réduction dans le cadre du paradigme de l'hypocrisie induite

Tableau 11. *Synthèse des modes de réduction dans le cadre du paradigme de l'hypocrisie induite*

Comportemental	Références
1 Effectif	
Réduction de la consommation d'électricité	Kantola et al. (1984)
Réduction de la consommation d'eau	Aitken et al. (1994, étude 2)
Réduction de la durée de prise de douches	Dickerson et al. (1992)
Achat de préservatifs	Stone et al. (1994)
Donation	Fried (1998, études 1 et 2) ; Odou et al. (2019, études 2 et 3)
Réduction des restrictions de budget envers un groupe discriminé	Son Hing et al. (2002)
Utilisation de préservatifs au cours des 3 derniers mois (auto-rapporté)	Aronson et al. (1991) ; Thompson et al. (2002)
Réduction des comportements sexuels à risques au cours des 2 derniers mois (auto-rapporté)	Eitel & Friend (1999)
Augmentation des évaluations positives envers des candidatures de personnes noirs par rapport à des personnes blanches	Biga (2004)
Augmentation de la pratique d'exercice physique	Bator & Bryan (2009)
Réduction du satisficing lors de la complétion d'enquêtes en ligne	Ward & Meade (2018)
Réduction des conséquences de la consommation excessive d'alcool (conséquences négatives, quantité et fréquence de la consommation, taux d'alcoolémie) (1 mois)	Hammons (2010)
Arrêt du tabac et réduction du tabagisme (1 mois)	Simmons & Brandon (2007)
Prise de recettes de cuisine	Pelt (2017, étude 1)

Comportemental

Réduction du nombre de déchets dans sa poubelle

*Augmentation de la tricherie aux examens

*Auto-report de la pratique d'exercice physique

2 Engagement

Accepter d'avoir un tachymètre coupe-contact dans la voiture

Accepter de faire du bénévolat

Augmentation du temps de bénévolat accordé à une association

Bénévole pour passer des appels téléphoniques et Augmentation du nombre d'appels

Plus grande probabilité d'accepter d'utiliser une application mobile pour réaliser des économies d'énergie

*Moindre probabilité d'accepter de participer à une étude longitudinale

3 Intention

Augmentation de la volonté de réaliser le comportement cible

Augmentation de l'intention d'arrêter le tabac

Augmentation de l'intention d'utiliser des préservatifs

Augmentation de l'intention de pardonner à autrui

Augmentation de l'intention de réduire la consommation électrique

Augmentation de l'intention de faire de l'exercice physique

Réduction des intentions de comportements de jeux à risques

Références

Pelt et al. (2020)

Vinski & Tryon (2009)

Pansu et al. (2019)

Fointiat (2004)

Fointiat, Priolo, et al. (2013, études 1 et 2) ; Fointiat (2008a) ;

Sénémeaud et al. (2014) ; Fointiat (2008)

Fried (1998, études 1 et 2) ; Fried & Aronson (1995)

Gamma et al. (2018)

Liégeois et al. (2005)

Dossett (2009)

Simmons et al. (2004) ; Priolo & Liégeois (2008, études 1 et 2) ; Stone & Focella (2011) ; Peterson et al. (2008, étude 1) ; Yoo & Jin (2020) ; Simmons & Brandon (2007, que chez les femmes)

Aronson et al. (1991) ; Eitel & Friend (1999) ; Thompson et al. (2002)

Takaku et al. (2006) ; Takaku et al. (2001)

Lopez et al. (2011)

Bator & Bryan (2009) ; Lee (2016) ; Cooper & Feldman (2020)

Morrongiello & Mark (2008)

Comportemental		Références
	Augmentation de l'intention de faire du bénévolat	Odou et al. (2019, étude 1)
	Intention de faire un don à une association	Drolet (2018, étude 1)
	*Augmentation de l'intention de tricher	Vinski & Tryon (2009)
	Augmentation de l'intention de réduire sa consommation	Thorman et al. (2020, études 1 et 2)
Cognitif		
1 Attitude	Renforcement de l'attitude liée au comportement cible	Yousaf & Gobet (2013, études 1, 2, 3); Yoo & Jin (2020); Simmons et al. (2004); McConnell & Brown (2010, pour une personne à forte complexité du soi)
	Renforcement de l'importance accordée au comportement cible	Dossett (2009); Cooper & Feldman (2020, étude pilote et étude principale)
	*Affaiblissement de l'attitude liée au comportement cible	McKimmie et al. (2003); Fried (1998, étude 2); McConnell & Brown (2010, pour une personne à faible complexité du soi); Desrichard & Monteil (1994)
	Affaiblissement de la cohérence attitude – comportement	McKimmie et al. (2003, étude pilote)
2 Trivialisation		
	Moindre importance accordée aux comportements transgressifs	Fointiat et al. (2011); Martinie & Fointiat (2010)
3 Autres		
	Réduction du déni liée aux maladies sexuellement transmissibles	Eitel & Friend (1999); Aronson et al. (1991)
	Augmentation de la perception de risque et du sentiment de vulnérabilité aux risques tabagique	Priolo & Liégeois (2008, études 1 et 2); Simmons et al. (2004)
	Réduction du blâme collectif envers les musulmans	Bruneau et al. (2018, études 3a et 3b)
	Réduction des préjugés et de la déshumanisation	
	Réduction de l'hostilité envers les musulmans	Bruneau et al. (2019, études 1 et 2)

Note. * Absence d'effet d'hypocrisie

ANNEXE B.

Tableau de synthèse et détails des domaines d'application du paradigme de l'hypocrisie

Tableau 12. Synthèse des domaines et comportements ciblés par le paradigme de l'hypocrisie induite

Domaines	Références
Santé (24 études)	
1 Utilisation des préservatifs (4 études)	Aronson et al. (1991) ; Eitel & Friend (1999) ; Stone et al. (1994) ; Stone et al. (1997, étude 1)
2 Exercice physique (7 études)	Bator & Bryan (2009) ; Barquissau & Stone (2000, non publié) ; Cooper & Feldman (2020, études pilote et principale) ; Lee (2016) ; Pansu et al. (2019) ; Southard (2016)
3 Tabagisme (7 études)	Peterson et al. (2008, étude 1) ; Priolo & Liégeois (2008, étude 1, pré-test, et étude 2) ; Simmons & Brandon (2007) ; Simmons et al. (2013) Yoo & Jin (2020)
4 Mode de vie sain (2 études)	Peterson et al. (2008, étude 2) ; Schwartz (2009)
5 Alcool (2 études)	Hammons (2010) ; Sénémeaud et al. (2014) ;
6 Jeux à risques (1 étude)	Morrongiello & Mark (2008)
7 Protection (crème) solaire (1 étude)	Stone & Fernandez (2011)
Environnement (29 études)	
1 Protection de l'environnement (7 études)	Desrichard & Monteil (1994) ; Fointiat, Priolo et al. (2013, études 1 et 2) ; Odou et al. (2019, études 1 et 2) ; Pelt & Fointiat (2018) ; Priolo et al. (2016) ;
2 Recyclage (5 études)	Dossett (2009) ; Fried (1998 : études 1 et 2) ; Fried & Aronson (1995) ; Liégeois (2005, étude B2)
3 Economie d'eau (4 études)	Aitken et al. (1994, étude 2) ; Dickerson et al. (1992) ; Liégeois et al. (2005) ; Rubens (2011, étude B2) ;
4 Economie d'énergie (4 études)	Gamma et al. (2018) ; Kantola et al. (1984) ; Lopez et al. (2011) ; Odou et al. (2019, étude 3)
5 Gaspillage alimentaire (4 études)	Pelt (2017, études 1, 2, 4) ; Pelt et al. (2020)

6 Changement climatique (2 études)	Thorman et al. (2020, études 1 et 2)
7 Circuit-court (1 étude)	Rubens (2011, étude B1)
8 Utilisation des sacs plastiques (1 étude)	Rubens et al. (2015)
9 Eco-responsable (1 étude)	Pelt (2017, étude 3)
Comportements Civiques et Relations Interpersonnelles (11 études)	
1 Générosité (2 études)	McKimmie et al. (2003, étude pilote et étude principale)
2 Blâme collectif des musulmans (2 études)	Bruneau et al. (2018) ; Bruneau et al. (2019)
3 Préjugés et discrimination (2 études)	Biga (2004) ; Son Hing et al. (2002)
4 Hostilité envers les musulmans (1 étude)	Bruneau et al. (2019)
5 Tolérance aux violations des droits humains (1 étude)	Drolet (2018, étude 1)
4 Comportement d'aide (1 étude)	Harmon-Jones et al. (2003)
5 Bénévolat (1 étude)	Stone et al. (1997, étude 2)
6 Pardon à autrui (1 étude)	Takaku et al. (2001)
7 Respect des règles de vie en collectivité (1 étude)	Martinie & Fointiat (2010)
Sécurité routière (6 études)	
1 Respect du code de la route (3 études)	Fointiat (2008a) ; Fointiat & Grosbras (2007, étude 1) ; Fointiat et al. (2008)
2 Alcool au volant (1 étude)	Fointiat & Grosbras (2007, étude 2)
3 Limitation de vitesses (2 études)	Fointiat et al. (2011) ; Fointiat (2004)
Académique (3 études)	
1 Bonne habitude de travail (1 étude)	McConnell & Brown (2010)
2 Malhonnêteté (tricherie) (2 études)	Goldonowicz (2014) ; Vinski & Tyron (2009)
Autre (4 études)	
1 Pratiques religieuses (3 études)	Yousaf & Gobet (2013, études 1, 2, 3)
2 Rigueur dans la complétion d'enquête (1 étude)	Ward & Meade (2018)

Détails des domaines d'application du paradigme de l'hypocrisie

❖ Promotion de la santé

Longtemps resté en tête des domaines d'application de l'hypocrisie induite, la promotion de la santé a fait l'objet de 24 études. Notamment avec deux des recherches princeps, l'hypocrisie induite a été utilisée pour promouvoir le port du préservatif pour des relations sexuelles plus sûres (4 études : Aronson et al., 1991; Eitel & Friend, 1999; Stone et al., 1994, 1997, étude 1). Ensuite, l'hypocrisie induite a été appliquée à la promotion de l'exercice physique (7 études : Bator & Bryan, 2009; Barquissau & Stone, 2000; Cooper & Feldman, 2020, études pilote et principale; Lee, 2016; Pansu et al., 2019; Southard, 2016), à la promotion d'un mode de vie plus sain (2 études : Peterson et al., 2008; Schwartz, 2009), à la réduction de la consommation d'alcool (2 études : Hammons, 2010; Sénémeaud et al., 2014) et des comportements de jeux risqués chez les enfants (1 étude : Morrongiello & Mark, 2008), ainsi qu'à la promotion de l'utilisation de crème solaire (1 étude : Stone & Fernandez, 2011). Enfin, la réduction du tabagisme est le thème dans le domaine de la santé auquel le paradigme de l'hypocrisie induite a été le plus utilisé (7 études : Peterson et al., 2008; Priolo & Liégeois, 2008, étude 1, pré-test étude 2 et étude 2; Simmons et al., 2013; Simmons & Brandon, 2007; Yoo & Jin, 2020).

Par exemple, Priolo & Liégeois (2008, étude 1) demandait dans un premier temps à des participants de tenir un discours préventif sur les dangers du tabac enregistré à l'aide d'un dictaphone. Dans un second temps à l'aide d'un questionnaire, les participants prenaient conscience de leurs transgressions de ce discours (*i.e.* identité de fumeur, fumer en public, fumeur de manière répétée). Enfin, la vulnérabilité perçue liée aux maladies engendrées par le tabac et l'intention d'arrêter de fumer des participants étaient mesurées. Les résultats montrent que les participants en situation d'hypocrisie se sentent davantage vulnérables aux risques liés au tabac et indiquent avoir davantage l'intention d'arrêter de fumer que les participants des trois autres conditions (*i.e.* discours préventif seul, rappel des transgressions seul, contrôle).

❖ **Promotion des comportements pro-environnementaux**

La promotion des comportements pro-environnementaux est maintenant le premier objet d'application du paradigme de l'hypocrisie induite par les chercheurs. Vingt-neuf études lui ont été consacrées allant de la promotion des comportements pro-environnementaux de façon générale à la promotion de comportements très spécifiques. L'hypocrisie induite a ainsi été appliquée à la protection de l'environnement (7 études : Desrichard & Monteil, 1994; Fointiat, Priolo et al., 2013, études 1 et 2; Odou et al., 2019, études 1 et 2; Pelt & Fointiat, 2018; Priolo et al., 2016), à la promotion du recyclage (5 études : Dossett, 2009; Fried, 1998, études 1 et 2; Fried & Aronson, 1995; Liégeois, 2005, étude B2), des économies d'eau (4 études : Aitken et al., 1994, étude 2; Dickerson et al., 1992; Liégeois et al., 2005; Rubens, 2011, étude B2), des économies d'énergies (4 études : Gamma et al., 2018; Kantola et al., 1984; Lopez et al., 2011; Odou et al., 2019, étude 3), à la réduction du gaspillage alimentaire (3 études : (Pelt, 2017: études 1, 2, et 4), à la lutte contre le changement climatique (2 études : Thorman et al., 2020, études 1 et 2), à la promotion de l'utilisation des circuits courts (1 étude : Rubens, 2011, étude B1), à la réduction de l'utilisation des sacs plastiques (1 étude : Rubens et al., 2015) et à la promotion de comportements éco-responsable (1 étude : Pelt, 2017, étude 3).

Par exemple, Odou et al. (2019, étude 3) ont conduit une étude en ligne auprès de participants non-étudiants auxquels ils ont demandé de développer des arguments en faveur de l'environnement par la réalisation d'économies d'énergies (phase de saillance de la norme). Ensuite, ils étaient invités à choisir parmi une liste de huit comportements non conformes à la norme, deux comportements qu'ils adoptent régulièrement et de les décrire (phase de rappel des transgressions). Les résultats montrent que les participants réalisant ces deux phases (*i.e.* situation d'hypocrisie) étaient plus nombreux à s'engager à faire un don à des associations pro-environnementales (81.8%) que les participants qui n'étaient pas en situation d'hypocrisie (57.1%, *i.e.* ayant réalisé uniquement la phase de saillance de la norme).

❖ **Promotion des comportements civiques et des relations interpersonnelles**

Face à deux domaines d'application de l'hypocrisie, un troisième grand domaine est celui du civisme et des relations interpersonnelles (11 études).

D'une part, six études ont tenté d'appliquer le paradigme de l'hypocrisie à la promotion des comportements civiques tels que la générosité (2 études :McKimmie et al., 2003, étude pilote et étude principale), le comportement d'aide (1 étude : Harmon-Jones et al., 2003), le bénévolat (1 étude : Stone et al., 1997, étude 2), le respect des règles de vie en collectivité (1 étude : Martinie & Fointiat, 2010), et la rigueur dans la complétion d'enquêtes en ligne (1 étude : Ward & Meade, 2018). Cependant, les recherches de McKimmie et al. (2003) et de Martinie & Fointiat (2010) obtiennent des effets qui ne vont pas dans le sens de la promotion de comportements civiques : pour la première, la situation d'hypocrisie conduit les participants à affaiblir leurs attitudes liées à la générosité pour réduire leur dissonance, tandis que pour la seconde, l'hypocrisie induite conduit les lycéens à accorder une moindre importance à leurs comportements passés transgressifs (*i.e.* comportements de non-respects du règlement de l'internat).

D'autre part, six études ont tenté d'appliquer le paradigme de l'hypocrisie à la promotion des relations interpersonnelles, qu'il s'agisse de favoriser le pardon à autrui (1 étude : Takaku et al., 2001) ou bien de réduire la tolérance à la violation des droits humains (1 étude :Drolet, 2018, étude 1), le blâme collectif et l'hostilité envers les musulmans (3 études : (E. Bruneau et al., 2018; E. G. Bruneau et al., 2019), et les préjugés et la discrimination (Biga, 2004; Son Hing et al., 2002). La procédure d'hypocrisie induite semble être une solution efficace contre les discriminations. Toutefois, Bruneau et ses collaborateurs (2018 ; 2019) ne se sont pas intéressés aux effets comportements du paradigme de l'hypocrisie induite, ils n'ont évalué que la rationalisation cognitive via la réduction des préjugés, de la déshumanisation, du blâme collectif et de l'hostilité envers les musulmans. Son Hing et al. (2002) et Biga (2004) ont quant à eux évalué les effets

comportementaux de l'hypocrisie induite, mais les effets comportementaux obtenus restent discutables. Son Hing et al. (2002) ont invité les participants à rédiger un argumentaire persuasif démontrant pourquoi il est important de traiter les étudiants asiatiques avec équité. Puis, ils ont été invités à se rappeler des situations passées durant lesquelles ils n'avaient pas traité de manière égale un étudiant asiatique. Enfin, ils ont réalisé une tâche permettant d'évaluer la discrimination envers les étudiants asiatiques. Sous prétexte de coupes budgétaires par l'université auprès de diverses associations d'étudiants, les participants avaient pour tâche de répartir ces coupes budgétaires (1000\$) entre 10 associations d'étudiants dont celle des étudiants asiatiques. Les résultats montrent que, d'une part, chez les « racistes aversifs » (*i.e.* faible niveau de préjugés explicites mais fort niveau de préjugés implicites) la procédure d'hypocrisie a conduit à réaliser moins de coupes budgétaires envers l'association des étudiants asiatiques par rapport à une condition contrôle sans hypocrisie. La première limite à ce résultat est que cette réduction de la discrimination envers les étudiants asiatiques s'accompagne, en revanche, de l'augmentation de la discrimination envers d'autres groupes sociaux. La seconde limite est que cette procédure d'hypocrisie induite a conduit près de 50% des « racistes aversifs » à refuser de réduire le budget de l'association asiatique voire même à leur donner davantage de budgets. Ce résultat lié au refus de réaliser les coupes budgétaires semble être l'expression directe d'un contrôle conscient de ces préjugés envers les étudiants asiatiques. Biga (2004) a conduit une étude sur la discrimination à l'emploi des personnes noires. Son objectif était de tester l'impact de la procédure d'hypocrisie sur la réduction des discriminations envers les personnes noires dans le cadre de l'évaluation des candidatures. Les résultats montrent que de façon générale que, à l'inverse de leur hypothèse, les participants évaluaient mieux les candidats noirs que les candidats blancs. Dans ce contexte particulier, dans lequel le groupe ciblé n'est pas discriminé par les participants, il s'avère difficile de tester et conclure sur l'efficacité de l'hypocrisie induite, bien que cette dernière ait amplifiée la meilleure évaluation des personnes noire ($M = 5.60$ points) par rapport à une condition contrôle ($M = 2.11$ points).

❖ **Promotion de la sécurité routière et des pratiques religieuses et application au domaine académique**

Fontiat et ses collaborateurs ont conduit six études démontrant l'applicabilité du paradigme de l'hypocrisie induite à la promotion des comportements liés à la sécurité routière, qu'ils s'agissent du respect du code de la route de façon générale (3 études : Fointiat, 2008a; Fointiat et al., 2008; Fointiat & Grosbras, 2007, étude 1) ou bien de la réduction de la conduite sous emprise d'alcool (1 étude : Fointiat & Grosbras, 2007, étude 2) ou encore du respect des limitations de vitesse (2 études : Fointiat, 2004; Fointiat et al., 2011).

Trois études ont été conduites dans le domaine académique auprès d'étudiants. D'une part, l'hypocrisie induite a été utilisée de façon efficace afin de promouvoir de bonnes habitudes de travail via le renforcement de l'attitude envers les habitudes de travail (1 étude : McConnell & Brown, 2010). D'autre part, l'hypocrisie induite a été utilisée sans succès dans le but de réduire la malhonnêteté académique (*i.e.* les comportements de tricherie, 2 études : Goldonowicz, 2014; Vinski & Tryon, 2009). Par exemple, Vinski & Tryon (2009) ont demandé à des élèves d'un lycée privé catholique de New York de remplir un questionnaire visant à rendre saillante leurs comportements passés de tricherie (phase de rappel des transgressions). Puis, quelques jours après, les lycéens ont été invités à participer à un groupe de travail (focus groupe) dans le but de développer une politique de lutte contre la malhonnêteté académique au sein de leur lycée. Les résultats ne vont pas dans le sens des hypothèses des chercheurs puisque, bien au contraire, ils montrent que le taux de tricherie a significativement augmenté chez les élèves en situation d'hypocrisie après l'intervention (19%) par rapport à avant (13%).

Enfin, Yousaf & Gobet (2013) ont conduit trois études montrant l'applicabilité de l'hypocrisie induite aux pratiques religieuses (la « version religieuse du paradigme de l'hypocrisie » selon les auteurs). Pour ce faire, ils ont demandé dans un premier temps aux participants d'indiquer pourquoi il était important pour une personne religieuse de

pratiquer des activités religieuses (phase de saillance de l'attitude) puis dans un second temps de se rappeler du temps qu'ils n'ont pas, alors qu'ils auraient dû, consacré à la réalisation de ces activités religieuses durant la semaine passée (phase de rappel des transgressions). Les deux premières études ont montré que la procédure d'hypocrisie induite éveillait un inconfort psychologique (*i.e.* émotions de honte et de culpabilité), et la troisième étude a montré que cette procédure permet de renforcer l'attitude des personnes religieuses envers six comportements religieux (*e.g.* prier).

ANNEXE C.

Tableau de synthèse et détails des facteurs modérateurs de l'effet d'hypocrisie

Tableau 13. *Tableau de synthèse des facteurs modérateurs de l'effet d'hypocrisie*

Phase de saillance normative		Références
1 Caractère public	Rendre saillant le caractère public des arguments en faveur de la réalisation d'un comportement est nécessaire à l'obtention de l'effet d'hypocrisie.	Stone et al. (1997) ; Gamma et al. (2018)
2 Réalisation Collective vs individuelle	Réaliser la phase de saillance normative en groupe (i.e. échanger sur l'importance de réaliser le comportement) augmente l'effet d'hypocrisie.	Fointiat (2008a)
3 Identification de l'action	Demander <i>comment</i> il faut faire pour réaliser le comportement plutôt que <i>pourquoi</i> il faut le faire produirait un effet d'hypocrisie plus élevé. (cf. Gamma et al., 2018 pour un résultat inverse)	Pelt (2017, étude 2)
Phase de saillance des transgressions		
1 Justification	Donner la possibilité aux gens de justifier leurs transgressions (vs simplement les décrire), annule le changement comportement en situation d'hypocrisie.	Fointiat, Priolo et al. (2013) ; Saïad et al. (2009)
2 Nombre	Rappeler un nombre élevé de transgressions (e.g. 4) plutôt qu'un nombre plus faible (e.g. 1) augmente l'effet d'hypocrisie.	Fointiat et al. (2008) ; Stone & Fernandez (2011) ; Sénémeaud et al., (2014)
3 Niveau d'élaboration	Le niveau d'élaboration des transgressions rappelées modère les effets du nombre de transgressions sur l'effet d'hypocrisie. - Rappeler un nombre important de transgressions (e.g. 8) plutôt que faible (e.g. 2) augmente les effets d'hypocrisie lorsque ce rappel s'effectue facilement (i.e. faible élaboration). - Rappeler peu de transgressions (e.g. 2) plutôt qu'un nombre important (e.g. 8) augmente les effets d'hypocrisie lorsque ce rappel est difficile (i.e. forte élaboration).	Stone & Fernandez (2011)

Phase de saillance des transgressions		Références
4 Gravité	La gravité des transgressions rappelées modère les effets du nombre de transgressions sur l'effet d'hypocrisie. - Rappeler un nombre important (<i>e.g.</i> 4) de transgressions graves (<i>vs</i> anodines) annule les effets d'hypocrisie.	Fointiat et al. (2008)
5 Fréquence	Plus les transgressions rappelées sont fréquentes, moins l'effet d'hypocrisie est fort.	Martinie & Fointiat (2010)
6 Normativité	Rappeler les transgressions d'autrui (<i>vs</i> ses propres transgressions) réduit l'effet d'hypocrisie.	Stone et al. (1997, étude 1)
7 Anonymat <i>vs</i> identification	Rendre public les transgressions rappelées (<i>vs</i> rappel anonyme) bloque la voie comportementale de réduction de l'hypocrisie et produit des effets d'hypocrisie délétères sur la voie cognitive (<i>i.e.</i> changement d'attitude dans le sens des transgressions)	Fried (1998, études 1 et 2)
8 Récence des transgressions	Rappeler des transgressions anciennes (<i>vs</i> récentes) ne semble pas produire d'effet d'hypocrisie.	Son Hing et al. (2002)
Cadre de la procédure		
1 Affirmation de soi	Donner l'opportunité, en aval/amont de la procédure d'hypocrisie, d'affirmer une valeur personnelle importante annule les effets d'hypocrisie, que cette valeur soit en lien ou non avec le comportement cible.	Liégeois et al. (2005) ; McConnell & Brown (2010) ; Odou et al., (2019, étude 3) ; Yousaf & Gobet (2013, études 2 et 3)
2 Satisfaction du soi	Satisfaire l'intégrité du soi en amont de la procédure d'hypocrisie (<i>vs</i> le menacer) annule les effets d'hypocrisie.	Fointiat (2004)
3 Conscience de soi	La présence d'un miroir pendant l'induction d'hypocrisie augmente l'effet d'hypocrisie.	Pelt & Fointiat (2018)
4 Engagement	Effectuer une déclaration de liberté deux fois durant la procédure d'hypocrisie (phase de saillance normative + phase de saillance des transgressions) augmente les effets d'hypocrisie.	Fointiat & Grosbras (2007, études 1 et 2)

Références

Cadre de la procédure

5 Support social	Fournir un support social aux comportements transgressifs (<i>e.g.</i> appartenir à un groupe dont les membres transgressent également) en aval de la procédure d'hypocrisie annule l'effet d'hypocrisie.	McKimmie et al. (2003)
6 Délai induction - 1ère mesure	Laisser du temps entre l'induction d'hypocrisie et la première mesure comportementale (<i>e.g.</i> 1 mois) ne semble pas permettre d'observer l'effet d'hypocrisie.	Rubens et al. (2015) ; Goldonowicz (2014)
7 Préférence pour la voie directe de réduction	La voie directe (<i>i.e.</i> rétablissant la consistance) plutôt que la voie indirecte (<i>i.e.</i> ne rétablissant pas la consistance) est préférée comme mode de réduction de l'effet d'hypocrisie, même si la voie indirecte permet d'affirmer une valeur importante du soi	Stone et al. (1997, études 1 et 2)
8 Fausse attribution de l'éveil de la dissonance	L'effet d'hypocrisie (<i>i.e.</i> effets comportementaux) n'est plus observé – ou dans une moindre mesure - lorsqu'il est possible de justifier leur état de dissonance par des causes situationnelles (<i>e.g.</i> mauvaise condition de passation de l'expérimentation)	Fried & Aronson (1995) ; Fointiat et al. (2011)

Différences inter-individuelles

1 Préférence pour la consistance	Seules les personnes à forte préférence pour la consistance (<i>vs</i> faible) sont sensibles à la procédure d'hypocrisie induite lorsque cette préférence est rendue saillante au moment de la procédure.	Sénémeaud et al. (2014) ; Bruneau et al. (2019)
2 Estime de soi	Seules les personnes ayant une forte d'estime de soi (<i>vs</i> faible) sont sensibles à l'effet d'hypocrisie.	Lee (2016) ; Peterson et al. (2008)
3 Complexité du Soi	Le niveau de complexité du Soi modère la direction de l'effet d'hypocrisie (<i>i.e.</i> du changement). <ul style="list-style-type: none"> - Une forte complexité du soi (<i>i.e.</i> nombreux aspects de soi uniques) conduit au renforcement de l'attitude initiale envers le comportement - Une faible complexité du soi (<i>i.e.</i> moins d'aspects du soi et aspects associés les uns aux autres) conduit à l'affaiblissement de l'attitude initiale (<i>i.e.</i> rendre l'attitude consistante avec les transgressions) 	McConnell & Brown (2010)

Différences inter-individuelles

4 Indépendance vs Interdépendance du soi	Les personnes ayant un soi interdépendant (<i>i.e.</i> se définir comme appartenant à des groupes et éviter d'être un membre déviant de ces groupes) sont plus sensibles aux effets d'hypocrisie que ceux ayant un soi indépendant (<i>i.e.</i> se percevoir comme distinct des autres et préférer l'expression de ses propres qualités).	Yoo & Jin (2020)
---	---	------------------

Détails des études sur les facteurs modérateurs de l'effet d'hypocrisie

❖ Rôle modérateur de la phase de saillance normative

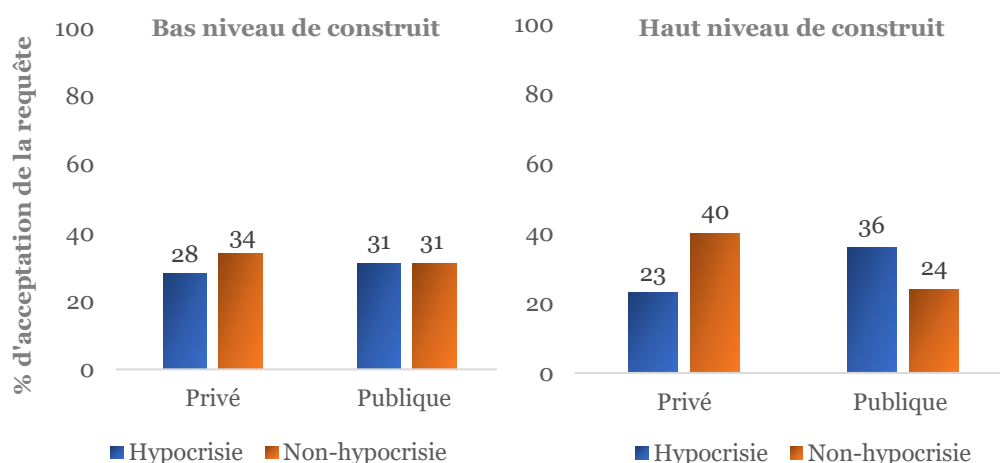
Caractère public de la tâche. Rendre saillant le caractère public des arguments en faveur de la réalisation d'un comportement est nécessaire à l'obtention de l'effet d'hypocrisie (Gamma et al., 2018 ; Stone et al., 1997)

L'objectif général de Gamma et al. (2018) était d'envisager les effets d'hypocrisie comme deux processus heuristiques opposés : un premier processus qui favorise les résultats « positifs » de l'hypocrisie, nommé par les auteurs « effet d'écocitoyenneté » (*i.e.* promotion de causes socialement louables), et un second processus qui rend l'hypocrisie inefficace, nommé « effet de résistance au changement d'habitudes ». Selon les auteurs, l'effet positif d'écocitoyenneté s'obtient car la situation d'hypocrisie augmente le besoin de se conformer à la norme injonctive, rendu saillant lors d'une phase de saillance normative publique. Leur première hypothèse est donc que le caractère public ou non de la phase de saillance normative modère l'effet d'hypocrisie, dans le sens où un plaidoyer public conduit au changement comportemental classiquement attendu (*i.e.* effet d'écocitoyenneté) alors qu'un plaidoyer privé conduit à un effet délétère de l'hypocrisie (*i.e.* résistance au changement). De plus, les auteurs précisent cette hypothèse au regard de la théorie des niveaux de construits (Trope et al., 2007). Les personnes à haut niveau de construit se focalisent davantage sur des valeurs fondamentales correspondant aux normes sociales (Agerström & Björklund, 2009), tandis que celles à bas niveau de construit mettent davantage l'accent sur la faisabilité et le pragmatisme (Kivetz & Tyler, 2007), rendant chez eux le changement d'un comportement habituel plus difficile. Sur cette base, Gamma et al. (2018) émettent leur seconde hypothèse selon laquelle l'effet modérateur du caractère public de la phase de saillance normative sur le changement comportemental devrait être plus marqué lorsque les gens abordent cette phase de saillance normative à un niveau abstrait (*i.e.* haut niveau de construit) plutôt qu'à un niveau concret (*i.e.* bas niveau de construit).

Dans le cadre d'une étude en ligne appliquée au domaine de la réduction de la consommation énergétique, les auteurs ont réparti 1377 clients d'une compagnie d'électricité selon le plan factoriel suivant : 2 (hypocrisie : oui *vs* non) X 2 (cadre : public *vs* privé) X 2 (niveau de construit : abstrait *vs* concret). En condition hypocrisie, après avoir indiqué aux participants l'importance et la pertinence des économies d'énergie, les participants ont rédigé un essai prônant les économies d'énergie. Puis, leurs transgressions de la norme étaient rendues saillantes via leur réponse à six questions (*e.g.* Au cours des trois derniers mois, avez-vous toujours éteint les lumières dans les pièces non utilisées ?). En condition non-hypocrisie, seule la phase de saillance normative était réalisée par les participants. Pour manipuler le caractère public de la phase de saillance normative, il était indiqué (ou non) aux participants que leurs arguments seraient publiés sur le site internet du fournisseur d'énergie et, qu'à cette fin, il leur était demandé d'inscrire leur nom et leur région d'habitation. Pour manipuler le niveau de construit lors de la réalisation de phase de saillance normative, la moitié des participants devait recommander aux autres comment il faut économiser l'énergie (bas niveau de construit, focalisation sur le « comment » faire), tandis que l'autre moitié rédigeait un essai décrivant pourquoi il faut économiser à l'avenir (*i.e.* haut niveau de construit, focalisation sur le « pourquoi » faire). Enfin, il était proposé à l'ensemble des participants d'utiliser une application en ligne visant à maîtriser sa consommation d'énergie.

Conformément à l'hypothèse des chercheurs, l'effet d'interaction entre l'hypocrisie et le caractère public de la phase de saillance normative est d'autant plus fort que les participants ont rédigé des arguments en se focalisant sur le « pourquoi » il faut réduire sa consommation d'énergie plutôt que sur le « comment » réduire sa consommation (cf. Figure 40). En condition privé, l'hypocrisie génère un effet négatif sur le changement comportemental (*i.e.* réduction du pourcentage d'acceptation d'utilisation de l'application) par rapport à une situation de non-hypocrisie. En condition public, l'hypocrisie génère un effet positif sur le changement comportemental (*i.e.* augmentation du pourcentage d'acceptation) par rapport à une situation de non-hypocrisie.

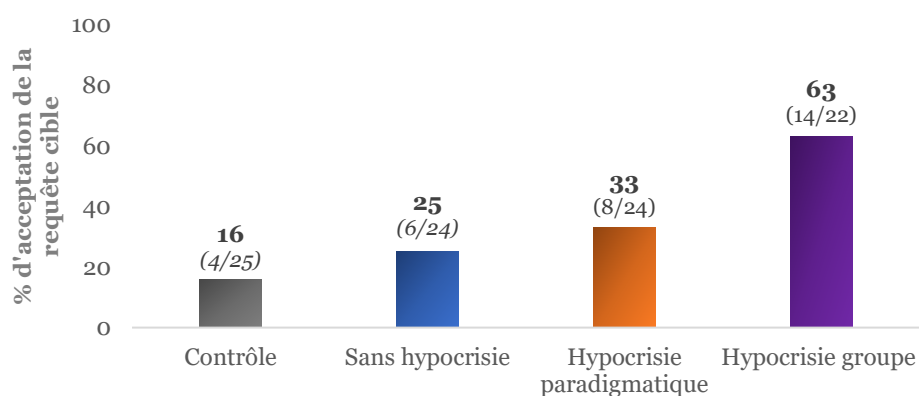
Figure 40. Pourcentage d'acceptation de la requête cible selon les huit conditions expérimentales. D'après Gamma et al. (2018)



Réalisation collective vs individuelle. Réaliser la phase de saillance normative en groupe (i.e. échanger sur l'importance de réaliser le comportement) augmente l'effet d'hypocrisie (Fointiat, 2008a).

Fointiat (2008a) a émis l'hypothèse selon laquelle un plaidoyer normatif élaboré collectivement devrait générer un effet d'hypocrisie plus important qu'un plaidoyer normatif réalisé individuellement. Les participants ($N = 96$), étudiants de l'université de Provence, étaient répartis entre quatre conditions expérimentales : contrôle, sans hypocrisie, hypocrisie paradigmatique, hypocrisie groupe. En condition *contrôle*, une requête-cible (variable dépendante) était directement proposée aux participants, à savoir accepter de distribuer des flyers sur la sécurité routière. En condition *sans hypocrisie*, les participants, en coprésence avec d'autres participants, argumentaient en faveur du respect du code de la route (phase de saillance normative individuel) avant que la variable dépendante ne soit mesurée. En condition *hypocrisie paradigmatique*, les participants réalisaient cette même phase de saillance normative individuel puis ils étaient invités à lister leurs transgressions. En condition *hypocrisie groupe*, les participants échangeaient en petit groupe sur l'importance du respect du code de la route. Ensuite, de façon privé et anonyme, ils réalisaient la phase de saillance des transgressions. Conformément à l'hypothèse, les résultats répliquent l'effet classique d'hypocrisie en condition *hypocrisie paradigmatique* (vs condition *contrôle*) et plus intéressant, ils montrent le renforcement de l'effet d'hypocrisie lorsque la phase de saillance normative est réalisée de façon collective (cf. Figure 41)

Figure 41. Pourcentage d'acceptation de la requête cible selon les quatre conditions expérimentales. D'après Fointiat (2008a)



Identification de l'action. Demander comment il faut faire pour réaliser le comportement plutôt que pourquoi il faut le faire produirait un effet d'hypocrisie plus élevé. (Pelt, 2017, étude 2 ; cf. Gamma et al., 2018 pour un résultat inverse).

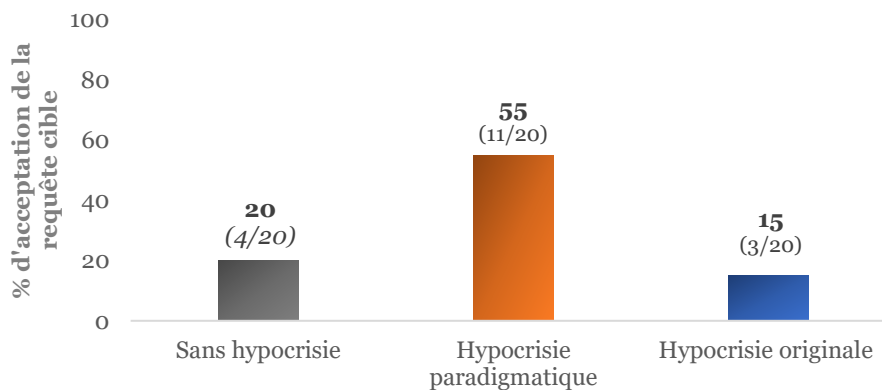
L'un des objectifs de la deuxième étude de la thèse de Pelt (2017, étude 2) était de tester l'influence du niveau d'identification au comportement (abstrait *vs* concret) recommandé aux autres dans la phase de saillance normative. Dans le cadre d'une étude sur la prévention du gaspillage alimentaire, cent quarante étudiants de l'université de Lorraine ont été répartis aléatoirement selon le plan expérimental inter-participants suivant : 2 (hypocrisie : avec *vs* sans) X 3 (construit : abstrait *vs* concret *vs* spontanée). Une condition contrôle hors plan consistait à directement mesurer les variables dépendantes, notamment l'acceptation d'une requête cible (i.e. intention de participer à une étude visant à peser le contenu de ses poubelles). En conditions hypocrisie, les participants étaient invités à rédiger un essai contre le gaspillage alimentaire (phase de saillance normative) puis à se remémorer leurs transgressions passées (phase de saillance des transgressions). En conditions non hypocrisie, seule la phase de saillance normative était réalisée par les participants. Lors de la phase de saillance normative, en condition spontanée, les participants rédigeaient librement leur essai, en condition construit concret les participants étaient invités à se focaliser sur comment faire pour ne pas gaspiller et en condition abstrait les participants se focalisent sur pourquoi il ne faut pas gaspiller. Les résultats montrent que les participants de la condition hypocrisie avec construit concret (40%) acceptent davantage la requête cible que les participants de la condition hypocrisie avec construit abstrait (10%), bien qu'aucune de ces deux conditions ne diffère significativement de la condition contrôle (25%).

❖ Rôle modérateur de la phase de saillance des transgressions

Justification des transgressions. Donner la possibilité aux gens de justifier leurs transgressions (*vs* simplement les décrire), annule le changement comportement en situation d'hypocrisie (Fointiat, Priolo, et al., 2013; Saïad et al., 2009).

Prenant appui sur les résultats obtenus dans le cadre du paradigme de soumission forcée (Festinger & Carlsmith, 1959) montrant que les changements subséquents à l'éveil de la dissonance ne s'observent plus lorsque les gens ont justifié leur comportement de soumission (*e.g.* Fointiat, 1998), Fointiat, Priolo, et al. (2013) avaient pour objectif de montrer que dans le cadre du paradigme de l'hypocrisie induite l'opportunité de justifier ses transgressions réduit la dissonance ressentie et bloque l'effet d'hypocrisie. Pour répondre à cet objectif, deux études ont été mises en place. Dans leur première étude, 60 étudiantes étaient réparties aléatoirement selon le plan inter-participant suivant : 3 (Transgressions : sans rappel, rappel paradigmatique, rappel original). Sur le thème de la protection de l'environnement, l'ensemble des participantes étaient d'abord invitées à rédiger de façon anonyme un argumentaire en faveur de l'environnement (phase de saillance normative). Puis, elles répondaient à un questionnaire visant à rendre saillante leurs transgressions. Pour un tiers des participantes, il leur était demandé de décrire leurs transgressions (condition hypocrisie paradigmatique), pour un tiers des participantes, il leur était demandé de justifier leurs transgressions (condition hypocrisie originale), pour le dernier tiers, le questionnaire comprenait des questions sur la vie quotidienne (condition sans hypocrisie). Enfin, les deux variables dépendantes étaient mesurées : les participantes étaient invitées 1) à participer à une journée de sensibilisation aux comportements écocitoyens sur le campus (requête cible) puis 2) à indiquer le temps qu'elles souhaitaient y consacrer. Conformément à l'hypothèse des chercheurs, si l'effet classique d'hypocrisie est reproduit en condition hypocrisie paradigmatique (*i.e.* description des transgressions), celui-ci disparaît en condition hypocrisie originale (*i.e.* justification des transgressions) aussi bien sur l'acceptation de la requête-cible (cf. Figure 42) que sur le temps accordait par les participantes à la journée de sensibilisation.

Figure 42. Pourcentage d'acceptation de la requête cible selon les trois conditions expérimentales. D'après Fointiat, Priolo, et al. (2013, étude 1)



Dans leur seconde étude, Fointiat, Priolo, et al. (2013) ont testé l'effet de leur procédure expérimentale sur la dissonance ressentie. Puisque que le fait de justifier ses transgressions annule l'effet d'hypocrisie, alors le fait de justifier ses transgressions devrait également réduire la dissonance ressentie par les participants. Pour ce faire, après avoir placé les participants en situation d'hypocrisie, soit en condition hypocrisie paradigmatique, soit en condition hypocrisie originale, les participants ont renseigné le thermomètre de dissonance (Elliot & Devine, 1994), échelle permettant de mesurer quatre dimensions d'affect dont l'inconfort psychologique. Puis, les participants se sont vus proposés la même requête-cible que dans leur première étude. Les résultats, d'une part, répliquent les précédents en montrant que les participants sont plus nombreux à accepter la requête cible en condition hypocrisie paradigmatique qu'en condition hypocrisie originale, et d'autre part et surtout, montrent que l'inconfort psychologique ressentie après la procédure d'hypocrisie est plus faible pour les participants de la condition hypocrisie originale par rapport à ceux de la condition hypocrisie paradigmatique. Ainsi, il est nécessaire que les personnes décrivent leurs transgressions pour réaliser une procédure d'hypocrisie efficace, et non les justifient sous peine de leur offrir un autre moyen de réduire leur dissonance que le changement comportemental attendu.

Nombre et gravité des transgressions rappelées. Rappeler un nombre élevé de transgressions (*e.g.* 4) plutôt qu'un nombre plus faible (*e.g.* 1) augmente l'effet d'hypocrisie (Fointiat et al., 2008 ; Sénémeaud et al., 2014). La gravité des transgressions rappelées modère les effets du nombre de transgressions sur l'effet d'hypocrisie : Rappeler un nombre important (*e.g.* 4) de transgressions graves (*vs* anodines) annule les effets d'hypocrisie (Fointiat et al., 2008).

Fointiat et al. (2008) réalisent un plan expérimental 2 (nombre de transgressions rappelées : 1 *vs* 4) X 2 (gravité des transgressions : banales *vs* sérieuses). Sur le thème de la prévention routière, les participants, étudiants de l'université de Provence, sont invités dans un premier temps à réaliser la phase de saillance normative du paradigme d'hypocrisie (*i.e.* rédiger un essai sur l'importance de respecter les règles de circulation). Ensuite, ils sont invités à réaliser la phase de saillance des transgressions en répondant à un questionnaire contenant soit 1 transgression banale, 1 transgression sérieuse, 4 transgressions banales (*e.g.* manger en conduisant), ou 4 transgressions sérieuses (*e.g.* ne pas attacher les ceintures de sécurité). Enfin, les variables dépendantes étaient mesurées, à savoir l'engagement en tant que bénévole dans une association de prévention de sécurité routière et le nombre de flyers que les participants étaient prêts à distribuer dans le cadre de ce bénévolat. Aux quatre conditions expérimentales s'ajoutaient deux autres conditions hors plan : une condition contrôle et une condition « plaidoyer seul » dans laquelle seule la phase de saillance normative était réalisée. Les chercheurs avaient formulé deux hypothèses. La première hypothèse est que le rappel de transgressions sérieuses provoquerait un effet d'hypocrisie plus important que le rappel de transgressions banales. La seconde est que le rappel de quatre transgressions entraînerait un effet d'hypocrisie plus grand que le rappel d'une seule transgression. En d'autres termes, Fointiat et ses collaborateurs (2008) faisaient l'hypothèse d'une modulation de l'effet d'hypocrisie à la fois par le nombre de transgressions rappelées que par la gravité des transgressions. Les résultats confortent en partie leurs hypothèses. La modulation de l'effet d'hypocrisie par le nombre de transgressions rappelées est observée uniquement sur l'engagement dans l'association, 57.5% ($n = 23/40$) des participants ayant rappelé 4 transgressions s'engageant contre seulement 32.5% ($n = 13/40$) de ceux ayant rappelés une seule transgression. En revanche, la gravité des transgressions rappelées ne semble avoir aucun rôle modérateur sur l'effet d'hypocrisie, autant sur le bénévolat que sur le nombre de flyers. Plus intéressant encore, il est observé que le rappel de quatre transgressions sérieuses conduit les participants à accepter de distribuer moins de flyers par rapport aux trois autres conditions. Ainsi, amener les individus à se souvenir de plusieurs transgressions, plutôt qu'une seule, semble être préférable afin de produire des effets d'hypocrisie plus importants, à la seule condition que les transgressions rappelées ne soient pas trop sérieuses.

Niveau d'élaboration des transgressions rappelées. Le niveau d'élaboration des transgressions rappelées modère les effets du nombre de transgressions sur l'effet d'hypocrisie. D'une part, rappeler un nombre important de transgressions (*e.g.* 8) plutôt que faible (*e.g.* 2) augmente les effets d'hypocrisie lorsque ce rappel s'effectue facilement (*i.e.* faible élaboration). D'autre part, rappeler peu de transgressions (*e.g.* 2) plutôt qu'un nombre important (*e.g.* 8) augmente les effets d'hypocrisie lorsque ce rappel est difficile (*i.e.* forte élaboration) (Stone & Fernandez, 2011).

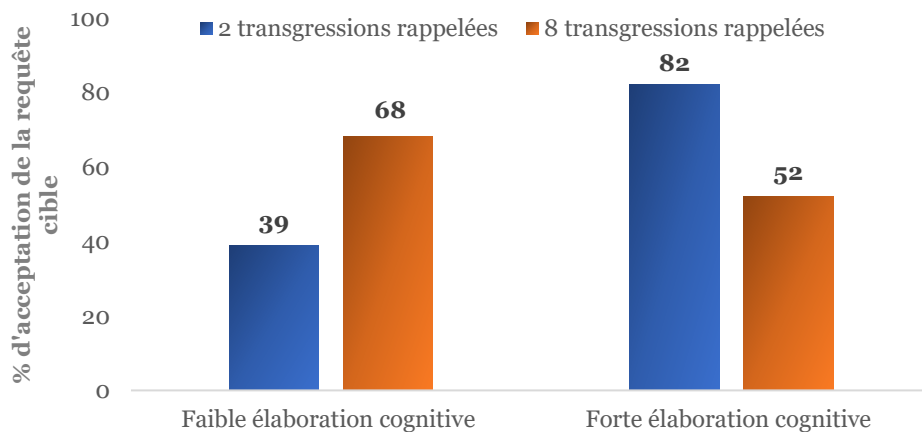
Si une recherche précédente semble montrer que le rappel de quatre transgressions génère un effet d'hypocrisie plus important que le rappel d'une seule transgression (Fointiat et al., 2008), peu d'attention avait encore été accordée aux conditions de ce rappel. L'hypothèse de Stone & Fernandez (2011) était que le nombre de transgressions à rappeler pour obtenir un effet d'hypocrisie optimal dépendrait du degré de réflexion des personnes sur leurs échecs passés. Plus précisément, ils émettent une première hypothèse selon laquelle en condition de faible élaboration cognitive les personnes sont sensibles au nombre de transgressions rappelés (*i.e.* heuristique de numératie, Pelham et al., 1994). En revanche, ils émettent une seconde hypothèse selon laquelle en condition de forte élaboration cognitive les personnes se livreraient au rappel de leurs transgressions avec davantage d'attention les conduisant à générer, au-delà de cognitions relatives à leurs échecs passés, d'autres cognitions pouvant impacter (et réduire) le taux de dissonance. Dans ce cadre, Stone & Fernandez (2011) raisonnent de la sorte : si les personnes rencontrent des difficultés à générer de nombreux comportements transgressifs, elles en déduiront que ce type de comportements transgressifs les représente peu ; mais lorsque qu'elles se remémorent avec facilité quelques comportements transgressifs, elles en déduiront que ce type de comportements les représente beaucoup. En d'autres termes, ils s'attendaient à ce que le rappel de peu de transgressions (*vs* nombreuses transgressions) soit plus efficace en condition de forte élaboration cognitive.

Les auteurs ont testé leurs hypothèses à partir d'un plan factoriel inter-participants 2 (élaboration : faible *vs* forte) X 2 (nombre de transgressions rappelées : 2 *vs* 8). Quarante-vingt-dix étudiantes de l'université d'Arizona ont participé à une étude le rôle de l'éducation par les pairs dans la communication sur la santé. Elles ont donc été invitées à participer à l'élaboration d'un message de prévention pour le cancer de la peau à destination des étudiants universitaires de première année (*i.e.* phase de saillance normative). Concrètement, les participantes rédigeaient un essai en faveur de l'utilisation d'une crème solaire et se faisait ensuite photographier pour apparaître dans la brochure. Ensuite, les étudiantes ont été invitées à répondre à une enquête destinée à comprendre pourquoi les étudiants n'utilisent pas toujours une protection solaire lorsqu'ils s'exposent au soleil (*i.e.*

phase de rappel des transgressions). C'est à ce moment que les manipulations expérimentales avaient lieu. D'une part, en condition de forte élaboration des réponses à l'enquête, les chercheurs ont indiqué aux participantes que leurs réponses étaient très importantes car peu de personnes répondraient à cette enquête, tandis qu'en condition de faible élaboration cognitive, il était indiqué que des milliers de personnes répondraient à l'enquête. D'autre part, les participantes ont été invitées à se rappeler soit 2 soit 8 situations passées dans lesquelles elles n'avaient pas mis de crème solaire avant de s'exposer au soleil. Enfin, le pourcentage de participantes ayant acheté un échantillon de crème solaire à la fin de l'expérience constituait la variable dépendance de l'étude.

Les résultats vont dans le sens des hypothèses des chercheurs et montrent qu'en condition de faible élaboration, 68% des participantes ayant rappelé 8 transgressions ont acheté un échantillon de crème solaire contre seulement 39% ayant rappelé 2 transgressions. Si ces premiers résultats sont consistants avec les travaux antérieurs montrant le rôle amplificateur du nombre de transgressions rappelées sur l'effet d'hypocrisie (Fointiat et al., 2008), la direction des effets se trouvent inversés lorsque les participants se trouvaient en condition de forte élaboration cognitive : 82% des participantes ont acheté la crème solaire lorsqu'elles ont rappelé 2 transgressions contre seulement 52% pour les participants ayant rappelé 8 transgressions (cf. Figure 43).

Figure 43. Pourcentage d'acceptation de la requête cible selon les huit conditions expérimentales. D'après Stone & Fernandez (2011)



Ainsi, l'ampleur de l'effet d'hypocrisie n'est pas uniquement déterminée par le nombre de transgressions rappelées, il est aussi fonction des conditions d'élaboration cognitive de ce rappel. Une faible motivation à se souvenir avec attention de ces comportements passés transgressifs conduit les individus à suivre l'heuristique du nombre (« plus j'ai rappelé de transgressions, plus je modifie mon comportement »), alors qu'une forte attention lors du rappel des transgressions conduit les gens à produire un effort plus conséquent pour se rappeler de nombreuses transgressions, plutôt que quelques-unes, rendant saillant d'autres

éléments d'informations qui réduisent le taux de dissonance. En termes appliqué, si les transgressions sont faciles à se rappeler, mieux vaut privilégier le nombre en demandant aux gens d'en rappeler plutôt 8 que 2 ; en revanche, si les transgressions sont difficiles à rappeler, mieux vaut privilégier la « qualité » et demander aux gens de se souvenir d'un nombre restreint de transgressions (*e.g.* 2).

Fréquence des transgressions. Plus les transgressions rappelées sont fréquentes, moins l'effet d'hypocrisie est fort (M. A. Martinie & Fointiat, 2010)

L'objectif de l'étude de Martinie & Fointiat (2010) était de tester, dans le cadre du paradigme de l'hypocrisie induite, le travail de réduction de la dissonance comme fonction du seuil de tolérance à la dissonance (Sakai, 1999). Pour ce faire, les chercheuses ont opérationnalisé la fréquence des transgressions passées avec le raisonnement suivant : les personnes ayant fréquemment transgressé par le passé ont réduit le caractère problématique de l'acte en opérant des réductions successives de la dissonance. Elles ont de ce fait augmenté leur seuil de tolérance à la dissonance. En revanche, les personnes n'ayant transgressé qu'occasionnellement par le passé ont conservé le caractère problématique de l'acte et n'ont donc pas augmenté leur seuil de tolérance à la dissonance. Ainsi, l'hypothèse des autrices était la suivante : plus les transgressions passées sont fréquentes, moins de dissonance cognitive sera ressentie et donc plus faible sera l'ampleur du travail de réduction de la dissonance. Cent lycéens à l'internat ont participé à une étude sur le thème du respect des règles de vie en communauté. Ils se livraient pour commencer à la phase de saillance des transgressions. Pour ce faire, il leur était demandé de répondre à la question suivante sur une échelle en 9 points : « *les règles de vie en communauté de ton internat, tu les respectes ?* ». Cette opérationnalisation s'écarte de la manière classique de réaliser la phase de saillance des transgressions, mais elle permettait aux chercheuses de mesurer le niveau de fréquence des transgressions. Puis, les lycéens composaient un essai en faveur du respect du règlement de l'internat (*i.e.* phase de saillance normative). Pour terminer, le travail de réduction de la dissonance était évalué à l'aide d'une mesure de trivialisatation (Simon et al., 1995). Les résultats vont dans le sens de l'hypothèse des chercheuses en montrant une relation linéaire significative et négative entre la fréquence des transgressions et l'importance accordée à leurs comportements transgressifs : plus les transgressions sont occasionnelles, plus faible est l'importance accordée par les lycéens à leurs transgressions (*i.e.* plus forte est la trivialisatation). En d'autres termes, des transgressions fréquentes n'amènent pas les gens à effectuer le travail de réduction de la dissonance classiquement attendu en situation d'hypocrisie.

Rappeler ses propres transgressions sans avoir de support social. Rappeler les transgressions d'autrui, plutôt que ses propres transgressions (Stone et al., 1997, étude 1), ou avoir un support social à ses comportements transgressifs (*i.e.* appartenir à un groupe dont les membres transgressent également, McKimmie et al., 2003), réduit ou annule l'effet d'hypocrisie.

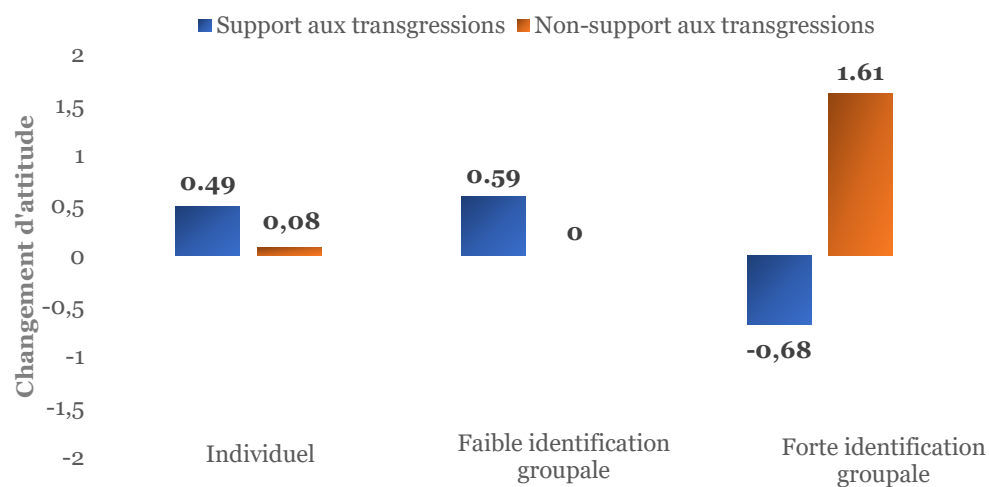
Selon Stone et al. (1997, étude 1), si le paradigme de l'hypocrisie induite est si efficace pour conduire au changement comportemental, c'est sans doute parce qu'il amène les gens à se focaliser sur leurs propres transgressions et non celles des autres. En effet, se focaliser sur les transgressions d'autrui, plutôt que sur ses propres transgressions, pourrait faire prendre conscience que les comportements transgressifs sont normatifs dans le sens où ils feraient l'objet d'une norme sociale. Dans ce cas de figure, la normativité des transgressions rappelées inhiberait le changement comportemental consécutif à la situation d'hypocrisie. Pour tester cette hypothèse, 112 étudiants de l'université de Californie ont d'abord été invités à défendre publiquement l'importance du port du préservatif lors de relations sexuelles. Ensuite, il leur était indiqué que les chercheurs avaient pour objectif de recueillir les raisons et excuses données par les gens pour ne pas utiliser de préservatifs. Une liste d'excuses leur était fournie puis il leur était demandé d'indiquer soit les raisons que les autres peuvent donner (condition raisons normatives) soit leurs propres raisons (condition raisons personnelles). Enfin, l'acceptation ou le refus de faire un don d'argent à une association en faveur des personnes Sans Domicile Fixe était mesuré comme variable dépendante. Les résultats confortent l'hypothèse des chercheurs, les participants ayant indiqué leurs propres transgressions étaient plus nombreux à avoir fait une donation (83%) par rapport aux participants ayant rappelé les transgressions d'autrui (52%). Rappeler ses propres transgressions et donc plus efficace pour conduire le changement en situation d'hypocrisie.

Selon Stone et al. (1997), ces résultats permettraient de montrer que la prise de conscience du caractère normatif des transgressions réduirait les effets d'hypocrisie car permettrait de justifier ses propres transgressions. Toutefois, leur opérationnalisation ne semble pas tester véritablement cette hypothèse, et la théorie de la consistance du soi (Aronson, 1968, 1999) peut expliquer ces résultats d'une autre manière. Selon la théorie de la consistance du soi, l'effet d'hypocrisie est causé par l'inconsistance entre un concept de soi positif (*i.e.* une personne intègre et honnête) et ses transgressions passées. Partant de là, le paradigme de l'hypocrisie induite ne peut être efficace qui s'il conduit les gens à se focaliser sur leurs propres comportements transgressifs (de leur concept de soi), et non sur ceux des autres. Les amener à se focaliser sur les transgressions d'autres personnes ne devrait pas causer de dissonance, étant donné que l'honnêteté et l'intégrité du soi ne pourraient être mis à mal par les comportements passés d'autrui. Cependant, quelques années plus tard, les résultats

de McKimmie et al. (2003) permettent de conclure que la normativité des transgressions peut jouer le rôle de justification de ses propres transgressions, ou tout du moins de réduire la dissonance cognitive.

Dans leur étude, McKimmie et al. (2003) ont manipulé le support social fourni aux participants concernant leurs comportements transgressifs. Quatre-vingts dix-neuf étudiants d'une université des Pays-Bas ont été placés en situation d'hypocrisie en indiquant 1) dans quelle mesure la générosité est un trait de personnalité important pour eux-mêmes, puis 2) toutes les fois où ils avaient échoué à être généreux envers autrui. Ensuite, la manipulation expérimentale a été introduite. En condition de non-support social, les participants prenaient connaissance des résultats d'une prétendue étude indiquant que la majorité des étudiants était généreux envers autrui (*e.g.* donation à des œuvres de charité). Cette manipulation rendait saillante la norme pro-générosité chez les étudiants. En revanche, en condition de support social, les résultats indiquaient que la majorité des étudiants n'était pas généreux envers autrui, rendant ici saillante une norme anti-générosité. Pour terminer, l'attitude envers la générosité était de nouveau mesurée auprès de tous les participants et constituait la variable dépendance de l'étude. L'hypothèse des chercheurs était la suivante : tandis que le support social fourni aux participants devrait annuler l'effet d'hypocrisie car permettre aux participants de justifier leurs transgressions en se disant « je ne suis pas le seul à ne pas être généreux », le non-support social devrait quant à lui amplifier les effets d'hypocrisie car ajouter une cognition dissonante : « non seulement j'agis à l'encontre de mon attitude, mais en plus j'agis à l'encontre de la majorité des étudiants ». Les résultats vont dans le sens des hypothèses des chercheurs (cf. Figure 44), à la seule condition que l'identification des participants au groupe des étudiants soit rendue saillante (*i.e.* « je fais partie du groupe des étudiants »).

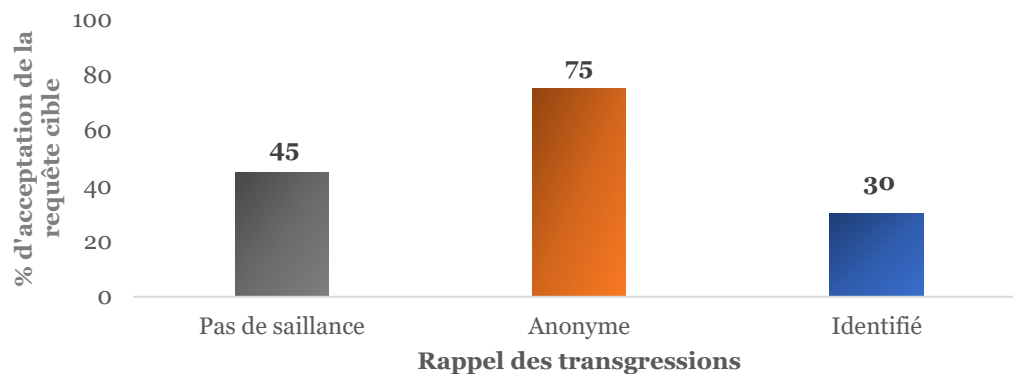
Figure 44. Changement d'attitude en fonction du niveau d'identification au groupe et du support aux transgressions. D'après McKimmie et al. (2003)



Rappeler anonymement ses transgressions. Rendre public les transgressions rappelées (*vs* rappel anonyme) bloque la voie comportementale de réduction de l'hypocrisie (Fried, 1998, étude 1) et produit des effets d'hypocrisie délétères sur la voie cognitive (*i.e.* changement d'attitude dans le sens des transgressions, Fried, 1998, étude 2).

S'inscrivant dans le cadre de la théorie de la consistance du soi (Aronson, 1968, 1999), Fried (1998, étude 1) a eu l'idée de renforcer les effets d'hypocrisie en augmentant la conscience de soi lors du rappel des transgressions via l'identification des gens à leurs transgressions. Rendre public le rappel des transgressions, par rapport au rappel anonyme classique, devrait renforcer la menace au soi et de ce fait permettre d'obtenir un effet d'hypocrisie plus conséquent. L'étude conduite par Fried (1998, étude 1) se réalisait dans le cadre d'un programme d'action en faveur du recyclage (« the Santa Cruz Recycling Action Program ») avec pour objectif le développement de messages de prévention convaincants. Les participants, 60 étudiants de l'université de Santa Cruz en Californie, étaient invités à produire un discours prônant l'importance du recyclage des déchets ménagers à l'aide d'une liste de faits fournie (phase de saillance normative), puis de lister toutes les occasions durant le dernier mois dans lesquelles ils n'ont pas recyclé un produit. Des précisions leurs étaient demandés, à savoir la nature du produit non-recyclé et l'endroit où ce dernier avait été jeté. Un tiers des participants effectuait cette phase de saillance des transgressions de manière anonyme (en privée, condition hypocrisie avec anonymat), un tiers l'effectuait en étant identifié (*i.e.* nom, signature et numéro de téléphone demandés ; condition hypocrisie avec identification), le dernier tiers n'effectuait pas ce rappel (*i.e.* une tâche autre - un puzzle - en lien avec le thème du recyclage, condition saillance normative seule). Les variables dépendantes étaient ensuite mesurées, à savoir l'engagement des participants à passer des appels téléphoniques pour sensibiliser les autres à l'importance du recyclage ainsi que le nombre d'appels qu'ils s'engageaient à effectuer. Contrairement à l'hypothèse de Fried (1998), les résultats montrent que rendre public le rappel des transgressions annule le changement comportemental consécutif à la situation d'hypocrisie : les participants en condition hypocrisie avec identification sont beaucoup moins nombreux à accepter de passer des appels téléphoniques (30%) que les participants en condition hypocrisie avec anonymat (75%, cf. Figure 45) et s'engagent à effectuer moins d'appels ($M = 2.15$, $SD = 4.08$) que les participants ayant rappelé leurs transgressions de façon anonyme ($M = 5.15$, $SD = 4.13$).

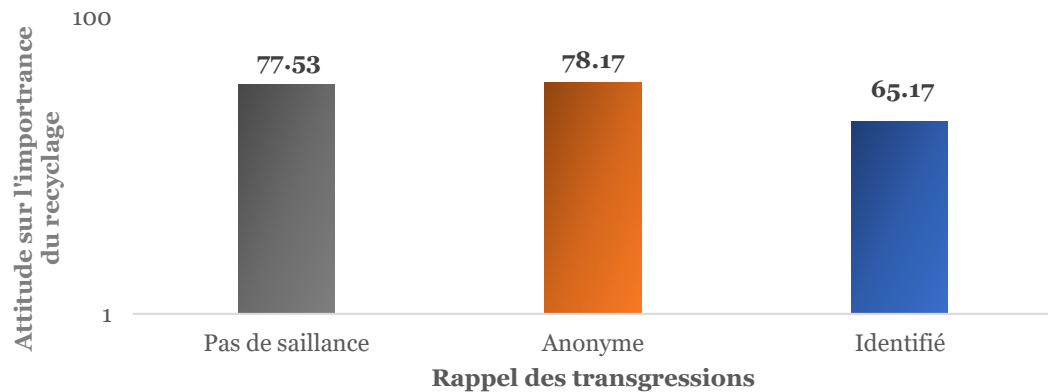
Figure 45. Pourcentage d'acceptation de la requête cible selon les trois conditions expérimentales. D'après Fried (1998, étude 1)



Surpris de ce résultat inverse à son hypothèse, Fried propose une explication et la teste dans une seconde étude (Fried, 1998, étude 2). Selon elle, avoir demandé aux participants de signer leurs transgressions, au-delà de les avoir identifiés, peut avoir rendu plus résistantes au changement les cognitions associées au comportement. La voie comportementale de réduction de la dissonance, bien que proposée aux participants, serait alors bloquée et donc pas empruntée. Un autre mode de réduction de la dissonance, n'utilisant pas la voie comportementale, tel que le changement d'attitude, pourrait alors permettre aux participants étant identifiés à leurs transgressions de réduire leur état de dissonance. L'étude 2 permet de tester cette hypothèse sur la base de la même procédure expérimentale que l'étude 1 (*i.e.* 3 mêmes conditions expérimentales). Seulement, une voie comportementale de réduction de la dissonance (*i.e.* promesse de don) était proposée à la moitié des participants, tandis qu'une voie attitudinale de réduction (*i.e.* échelle d'attitude sur l'importance du recyclage) était proposée à l'autre moitié. Les résultats vont dans le sens de l'hypothèse de la chercheuse. Les participants de la condition hypocrisie avec identification indiquent avoir une attitude plus négative à l'égard du recyclage que les participants des deux autres conditions (*i.e.* hypocrisie avec anonymat et contrôle, cf. Figure 46). En revanche, les participants de la condition hypocrisie avec anonymat sont les plus nombreux à faire une promesse de don, par rapport aux participants des conditions hypocrisie avec identification et contrôle.

L'ensemble de ces résultats semble donc bien indiquer que, rappeler publiquement ses transgressions génère bien un état de dissonance cognitive, mais que ce dernier peut être réduit uniquement par la voie attitudinale, la voie comportementale étant bloquée par la résistance au changement des cognitions associées au comportement. Ainsi, dans le cadre du paradigme de l'hypocrisie induite, le rappel des transgressions doit être anonyme de manière à obtenir, non pas simplement un effet d'hypocrisie mais, un effet d'hypocrisie bénéfique conduisant les gens au changement de comportement dans le sens de la norme.

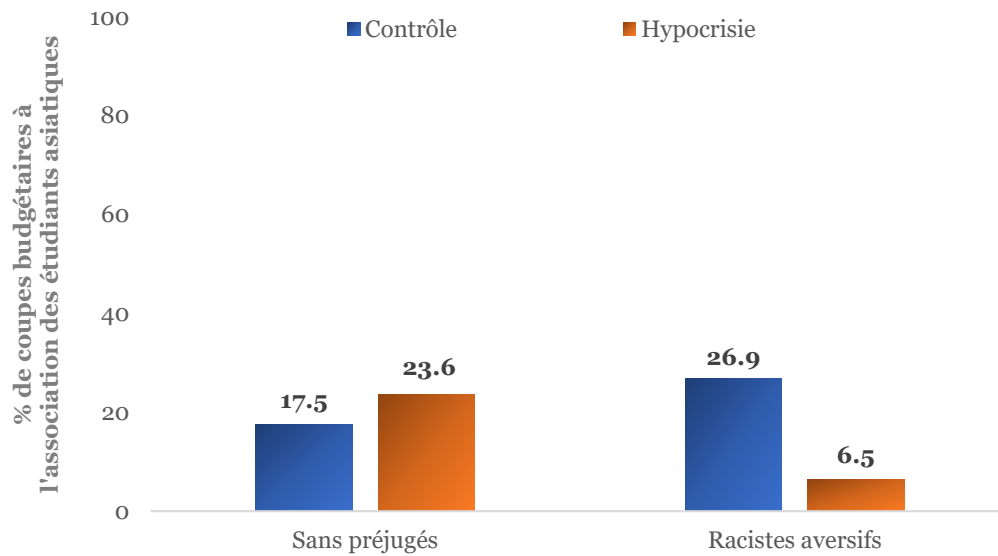
Figure 46. Niveau d'attitude sur l'importance du recyclage selon les trois conditions expérimentales. D'après Fried (1998, étude 2)



Récence des transgressions. Rappeler des transgressions anciennes (*vs* récentes) ne semble pas produire d'effet d'hypocrisie (Son Hing et al., 2002).

Son Hing et al. (2002) ont émis l'hypothèse que la procédure d'hypocrisie induite serait efficace pour réduire les comportements discriminatoires uniquement chez les personnes ayant un niveau élevé de préjugés implicites et un niveau faible de préjugés explicites, *i.e.* les « racistes aversifs », par rapport à des personnes ayant des niveaux faibles de préjugés implicites et explicites. Ces derniers auraient en effet moins de transgressions à rappeler et surtout des transgressions plus anciennes que les racistes aversifs. Après avoir sélectionné 47 participants - étudiants à l'université - sur leur niveau de préjugés implicites et explicites, les participants ont été invités réaliser la phase de saillance normative de l'hypocrisie induite (*i.e.* rédiger un essai persuasif expliquant pourquoi ils pensent qu'il est important de traiter équitablement les étudiants asiatiques). Ensuite, seuls les participants de la condition hypocrisie induite réalisaient la phase de saillance des transgressions consistant à se rappeler et décrire deux situations dans lesquelles ils ont réagi plus négativement envers une personne asiatique qu'ils ne l'auraient dû. Les variables dépendantes étaient ensuite mesurées chez tous les participants, dont une mesure de comportements discriminatoires envers les personnes asiatiques. Prétextant une demande de la fédération des étudiants de l'université, les participants étaient invités à donner leur avis concernant la manière de répartir des restrictions de budgets (1000\$) envers 10 groupes d'étudiants, dont l'association des étudiants asiatiques. Ainsi, plus le pourcentage de restrictions à l'association des étudiants asiatiques était élevé, plus les participants discriminaient les étudiants asiatiques. Les résultats montrent que l'hypocrisie induite (*vs* contrôle) a conduit les « racistes aversifs » à moins discriminer les personnes asiatiques dans la tâche de restrictions de budget que les participants « sans préjugés » (cf. Figure 47).

Figure 47. Pourcentage de coupe budgétaire à l'association des étudiants asiatiques en fonction des quatre conditions expérimentales. D'après Son Hing et al. (2002)



Par ailleurs, deux juges indépendants ont évalué la récence des transgressions rappelées par les participants (i.e. 1 - enfance, 2 - lycée, 3 - début à l'université, 4 - semestre précédent, 5 - semestre en cours). Réalisées sur 19 participants, l'analyse relève que les participants considérés comme « racistes aversifs » rapportaient des transgressions plus récentes ($M = 4.55$, $SD = 0.37$) que les participants « sans préjugés » ($M = 3.67$, $SD = 1.20$).

❖ Cadre de la procédure

Affirmation de soi. Donner l'opportunité, en aval (Liégeois et al., 2005; McConnell & Brown, 2010; Yousaf & Gobet, 2013, études 2 et 3) ou en amont (Odou et al., 2019, étude 3) de la procédure d'hypocrisie, d'affirmer une valeur personnelle importante annule les effets d'hypocrisie, que cette valeur soit en lien ou non avec le comportement cible (Yousaf & Gobet, 2013, étude 3).

De nombreuses preuves empiriques montrent que l'opportunité d'affirmer une valeur importante de du soi avant ou après avoir réalisé la procédure d'hypocrisie annule l'effet d'hypocrisie. C'est le cas notamment des recherches conduites par Yousaf & Gobet (2013, études 2 et 3) et Odou et al. (2019, étude 3).

Yousaf & Gobet (2013) ont appliqué le paradigme de l'hypocrisie au domaine des attitudes et comportements religieux (« religious version of hypocrisy paradigm ») dans le but d'étudier les conséquences à la fois émotionnelles et attitudinales de la prise de conscience chez les religieux de leurs écarts entre leurs attitudes et leurs comportements.

Dans une première expérience, Yousaf & Gobet (2013, étude 1) ont montré les participants en situation d'hypocrisie (*vs* contrôle) ressentaient davantage de culpabilité et de honte.

Dans une deuxième expérience et dans le cadre de la théorie de l'affirmation de soi (Steele & Lui, 1983), les auteurs ont émis l'hypothèse selon laquelle les conséquences émotionnelles consécutives à la situation d'hypocrisie seraient annulées si les participants avaient l'occasion d'affirmer une valeur positive de leur soi. Toutefois, à l'inverse des études montrant que l'affirmation d'une valeur personnelle annulait les effets classiques de dissonance cognitive lorsqu'il s'agissait d'une valeur non menacée par la situation d'inconsistance, les auteurs ont testé l'effet de l'affirmation de l'aspect du soi directement mise à mal par la situation d'hypocrisie (*i.e.* valeurs religieuses). Les participants ($N = 85$) ont été répartis de façon aléatoire selon le plan factoriel suivant 2 (Hypocrisie : avec *vs* sans) X 2 (Affirmation de soi : avec *vs* sans). En condition hypocrisie, les participants indiquaient pourquoi il est important de pratiquer des activités religieuses pour une personne religieuse (phase de saillance normative) puis le temps qu'ils n'avaient pas consacré, alors qu'ils auraient dû, à ces pratiques la semaine passée (phase de saillance des transgressions). En condition contrôle, les participants réalisaient le même exercice mais sur des comportements non-religieux. Après avoir été assigné soit à la condition hypocrisie, soit à la condition contrôle, la moitié des participants de chaque condition a réalisé la tâche d'affirmation de soi, tandis que l'autre moitié ne l'a pas réalisé. En condition d'affirmation de soi, les participants étaient invités à décrire brièvement leurs valeurs religieuses les plus importantes. En condition sans affirmation de soi, les participants ne réalisaient pas la tâche d'affirmation de soi. Enfin, les

émotions de culpabilité et de honte, ainsi que celles liées à l'inconfort global, étaient mesurées. Conformément aux résultats de leur première expérience, les résultats montrent que les participants ressentait davantage de culpabilité et de honte après la procédure d'hypocrisie induite ($M = 2.58$, $SD = 2.73$) par rapport aux participants de la condition contrôle ($M = 0.52$, $SD = 0.98$). Cependant, conformément à leur hypothèse, ce pattern de résultats est observé uniquement si les participants n'ont pas eu l'occasion d'affirmer leur soi. Lorsque les participants ont affirmé leur soi, plus aucune différence significative n'était observée entre les conditions hypocrisie et contrôle sur les émotions ressenties de culpabilité et de honte. Ainsi, l'affirmation, en aval de la procédure d'hypocrisie, de la valeur du soi directement menacée par l'hypocrisie permet de réduire la dissonance ressentie.

La troisième expérience de Yousaf & Gobet (2013, étude 3) montre que l'affirmation du soi permet de réduire à la fois la dissonance ressentie et l'effet d'hypocrisie (i.e. rationalisation cognitive) qu'il s'agisse de l'affirmation d'une valeur directement menacée par la situation ou pas. Soixante-dix-neuf étudiants de l'université de Cambridge étaient répartis entre quatre conditions expérimentales : contrôle, hypocrisie, hypocrisie avec affirmation des valeurs personnelles liées à la religion, et hypocrisie avec affirmation des valeurs personnelles non liées à la religion (e.g. traiter tout le monde de manière égale). Une échelle de mesure en 13 points permettait de mesurer l'attitude des participants envers six comportements religieux (e.g. prier). Les résultats montrent que les participants de la condition hypocrisie indiquent avoir une attitude plus élevée que les participants de la condition contrôle, et que ce renforcement de l'attitude disparaît dans les conditions hypocrisie avec affirmation du soi, indépendamment des valeurs personnelles affirmées (i.e. liées ou pas à la religion).

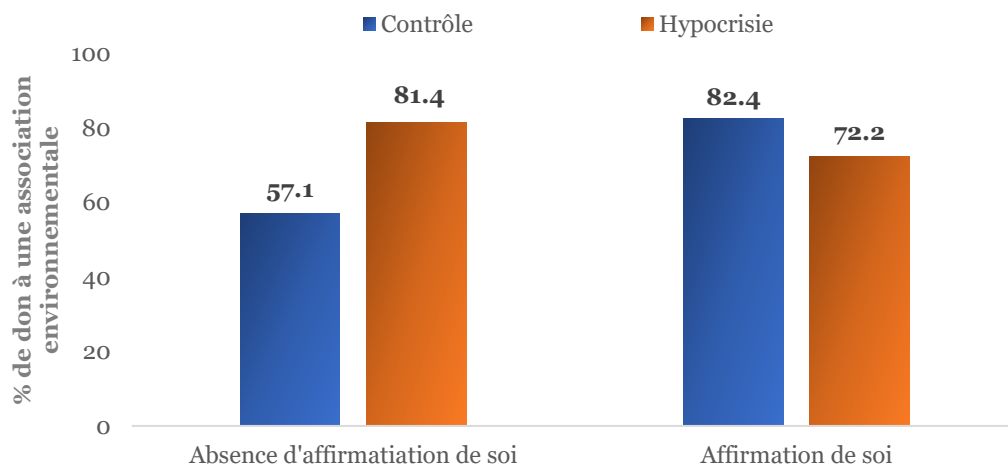
S'insérant dans le cadre théorique des révisions de la dissonance cognitive en termes de soi (Steele, 1988 ; Aronson, 1968, 1999), Odou et ses collaborateurs (2019, étude 3) ont testé le rôle protecteur de l'affirmation de soi en situation d'hypocrisie. Les auteurs raisonnent de la façon suivante : si la réduction de l'effet d'hypocrisie est une stratégie visant à préserver l'image positive du soi menacée par l'inconsistance entre les comportements passés et la norme, alors l'affirmation de valeurs importantes liées au soi en amont de la procédure d'hypocrisie protégera de cette menace. Dit autrement, les auteurs s'attendaient à ce que l'effet d'hypocrisie n'apparaisse pas lorsque les gens ont l'opportunité d'affirmer leur soi avant de prendre conscience de leurs comportements passés contre normatifs.

Dans le cadre d'une étude en ligne appliqué au domaine de l'environnement, les participants étaient répartis selon un plan expérimental à deux facteurs : 2(rappel des transgressions : avec vs sans) X 2 (affirmation de Soi : avec vs sans). L'ensemble des participants réalisaient tout d'abord une tâche de classement des 11 valeurs personnelles par ordre d'importance (e.g. sens de l'humour). En condition affirmation de soi, la moitié des participants expliquait pourquoi la valeur numéro 11 était importante pour eux, tandis qu'en condition non-affirmation de soi, la moitié des participants indiquait pourquoi la valeur numéro 11 pouvait

être importante pour d'autres personnes. Ensuite, tous les participants développaient un argumentaire en faveur de l'environnement, et plus particulièrement sur l'importance de réaliser des économies d'énergie. En condition non-hypocrisie, la moitié des participants ne réalisait que cet argumentaire visant à rendre saillante la norme en faveur de l'environnement, alors qu'en condition hypocrisie, l'autre moitié des participants choisissait deux comportements non conformes à la norme qu'ils réalisent fréquemment. A la fin de l'expérience, il était indiqué aux participants qu'une tombola était organisée leur permettant d'éventuellement gagner 50 euros (10% de chances). Il leur était également indiqué qu'une donation de tout ou d'une partie de cette somme, s'ils en étaient les heureux gagnants, était possible à une organisation environnementale (*e.g.* Greenpeace). Le choix de réaliser une donation ou non constituait la variable dépendante.

Conformément à leur hypothèse (cf. Figure 48), la proportion de don à une organisation environnementale était plus grande chez les participants de la condition hypocrisie (81.4%) que chez ceux de la condition non-hypocrisie (57.1%) mais cela uniquement lorsqu'ils n'ont pas affirmé, en amont de la situation d'hypocrisie, une valeur importante de leur soi. Lorsque les participants ont pu affirmer leur soi en amont de la procédure, plus aucune différence significative était observée entre la condition hypocrisie (72.2%) et non-hypocrisie (82.4%).

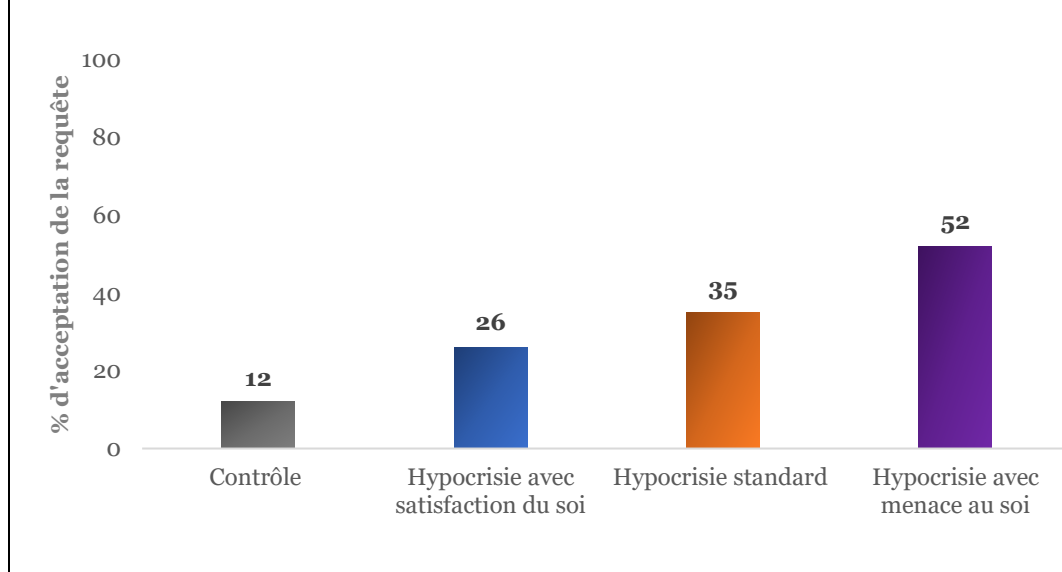
Figure 48. Pourcentage de don à une association environnementale en fonction des variables hypocrisie et affirmation de soi. D'après Odou et al. (2019, étude 3)



Satisfaction du soi. Satisfaire l'intégrité du soi en amont de la procédure d'hypocrisie (vs le menacer) annule les effets d'hypocrisie (Fointiat, 2004).

Fointiat (2004) raisonne de la manière suivante : si l'ampleur de l'effet d'hypocrisie est proportionnelle à la menace au concept de soi, alors i) satisfaire l'intégrité du soi en amont de la procédure d'hypocrisie devrait réduire l'effet d'hypocrisie, tandis que ii) menacer l'intégrité du soi devrait en accroître l'effet. Des participants tout venants ($N = 136$) ont été abordés sur le parking d'un supermarché afin de participer à une étude dans le cadre d'une association de sécurité routière. Les participants étaient invités à signer une pétition en faveur du respect des limitations de vitesse (phase de saillance normative). Ensuite, ils étaient aléatoirement assignés à l'une des quatre conditions expérimentales suivantes : contrôle, hypocrisie avec satisfaction du soi, hypocrisie standard, hypocrisie avec menace du soi. En condition contrôle, la requête cible était directement proposée aux participants, à savoir l'acceptation ou non de l'installation d'un tachygraphe dans son véhicule. En condition hypocrisie standard, après avoir réalisé la phase de saillance normative, les participants étaient invités à répondre à un questionnaire mettant en exergue les infractions passées des participants (phase de saillance des transgressions). La requête cible leur était ensuite proposée. Les participants des conditions hypocrisie avec satisfaction ou menace du soi suivaient exactement la même procédure d'hypocrisie à l'exception d'un élément. L'expérimentateur débutait l'interaction avec les participants de la condition hypocrisie avec satisfaction du soi par la déclaration suivante l'expérimentateur : *« vous savez, je suis bénévole dans cette association de sécurité routière et une étude récente a montré que 95 % des conducteurs roulent plus ou moins au-delà de la vitesse autorisée. Ça peut arriver à tout le monde de dépasser. Je suis sûre qu'au moins une fois vous avez roulé plus vite que ce qui est autorisé »* ; et par la déclaration suivante avec les participants de la condition hypocrisie avec menace au soi : *« vous savez, je suis bénévole dans cette association de sécurité routière et une étude récente a montré que 95 % des conducteurs roulent plus ou moins au-delà de la vitesse autorisée. Mais franchement, je ne crois pas que vous en fassiez partie. Je suis sûre que vous respectez les limitations de vitesse »*. Les résultats sont mitigés (cf. Figure 49). Aucune différence significative n'est observée sur l'acceptation de la requête cible entre la condition hypocrisie standard et la condition hypocrisie avec satisfaction du soi et la condition hypocrisie avec menace au soi. En revanche, une différence significative existe entre les conditions hypocrisie avec satisfaction du soi et hypocrisie avec menace au soi, permettant à la chercheuse de conclure dans le sens de ces hypothèses et d'attester du rôle du soi dans le processus psychologique sous-jacent à l'effet d'hypocrisie.

Figure 49. Pourcentage d'acceptation de la requête cible en fonction des quatre conditions expérimentales. D'après Fointiat (2004)

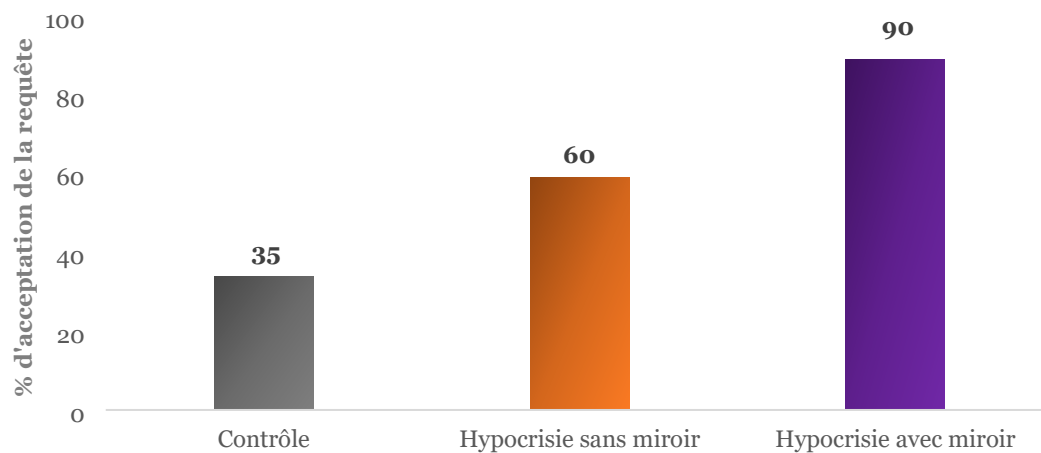


La conscience de soi. La présence d'un miroir - qui augmente la conscience de soi - pendant l'induction d'hypocrisie augmente l'effet d'hypocrisie (Pelt & Fointiat, 2018).

En prenant appui sur l'explication théorique du paradigme de l'hypocrisie induite en termes de menace au soi (théorie de la consistance du soi, Aronson, 1968), Pelt & Fointiat (2018) avaient pour objectif de montrer qu'accroître l'attention portée au soi (i.e. conscience de soi) lors de la procédure d'hypocrisie augmente les effets d'hypocrisie. La présence d'un miroir étant connu pour focaliser l'attention des gens sur leur soi (Morin, 2011), les chercheurs ont testé cette hypothèse en plaçant les participants face à un miroir lors de la procédure d'hypocrisie. Soixante participants ont été recrutés pour participer à cette étude sur le thème de la communication environnementale. Pour débiter, tous les participants renseignaient une échelle de conscience de soi et étaient invités à rédiger un essai pro-normatif en faveur de la protection de l'environnement (phase de saillance normative). Ils étaient ensuite répartis aléatoirement entre trois conditions expérimentales : contrôle, hypocrisie sans miroir, hypocrisie avec miroir. En condition hypocrisie sans miroir, les participants étaient invités à répondre à un questionnaire destiné à rendre saillante leurs comportements transgressifs passés en matière de protection de l'environnement. En condition hypocrisie avec miroir, les participants répondaient à ce même questionnaire en étant positionné face à un miroir. En condition contrôle, les participants ne réalisaient pas cette phase de saillance des transgressions. Enfin, les variables dépendantes étaient mesurées, à savoir les cinq items du thermomètre de dissonance (Elliott & Devine, 1994) mesurant l'inconfort psychologique, l'acceptation d'une requête cible (i.e. participer à l'organisation d'une journée d'action pour sensibiliser à l'environnement), ainsi que le nombre de minutes qu'ils étaient prêts à consacrer à cette activité. Conformément à l'hypothèse des chercheuses (cf. Figure 50) pour les résultats

sur l'acceptation de la requête cible), les résultats montrent qu'augmenter la conscience de soi durant la procédure d'hypocrisie renforce les effets d'hypocrisie sur le niveau d'inconfort psychologique ressenti (Hypocrisie avec miroir [$M = 1.94, SD = 1.26$] > Hypocrisie sans miroir [$M = 1.47, SD = 0.70$] = Contrôle [$M = 1.37, SD = 0.55$]), sur l'acceptation de la requête cible (Hypocrisie avec miroir [90%] > Hypocrisie sans miroir [60%] = Contrôle [35%]), et sur le temps accordé à l'activité de sensibilisation (Hypocrisie avec miroir [$M = 100.5, SD = 100.81$] > Hypocrisie sans miroir [$M = 66.0, SD = 89.0$] = Contrôle [$M = 33.75, SD = 61.33$])²⁸.

Figure 50. Pourcentage d'acceptation de la requête cible selon les trois conditions expérimentales. D'après Pelt & Fointiat (2018)



Engagement. Effectuer une déclaration de liberté deux fois durant la procédure d'hypocrisie (phase de saillance normative + phase de saillance des transgressions) augmente l'effet d'hypocrisie (Fointiat & Grosbras, 2007, étude 2).

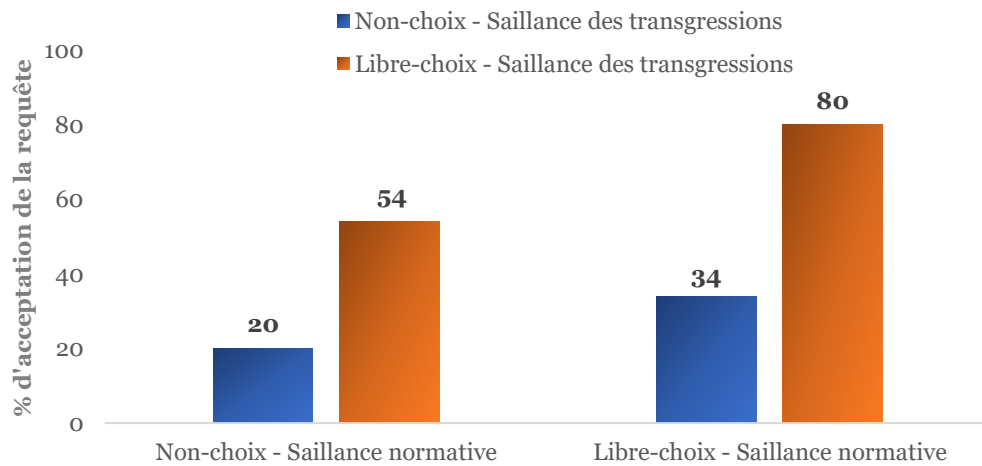
Sur la base des travaux sur l'engagement qui montrent que la déclaration de liberté augmente l'acceptation d'une requête cible (*e.g.* Guéguen & Pascual, 2000), et que la déclaration de liberté est une condition nécessaire à l'éveil de la dissonance (*e.g.* Sherman, 1970), Fointiat & Grosbras (2007) ont testé si l'effet d'hypocrisie peut être renforcé via l'augmentation de l'engagement des gens dans la situation d'hypocrisie. Dans le cadre d'une étude sur les comportements routiers sécuritaires (étude 2), les auteurs ont réparti aléatoirement 80 étudiants de l'université de Poitiers selon le plan expérimental inter-participants suivant : 2 (phase de saillance normative : libre-choix *vs* non-choix) X 2 (phase de saillance des transgressions : libre-choix *vs* non-choix). Tous les participants réalisaient la procédure d'hypocrisie, à savoir la phase de saillance normative (*i.e.* rédiger un essai en faveur de la

²⁸ Bien que cela n'a pas été clairement explicité par Pelt & Fointiat (2018), pour effectuer les comparaisons entre les conditions expérimentales, les chercheuses ont utilisé la méthode des contrastes (Brauer & McClelland, 2005), et plus particulièrement les contrastes Helmert « inversés » suivant : Helmert 1 : hypocrisie avec miroir = 2, hypocrisie sans miroir = -1, contrôle = -1 ; et Helmert 2 : hypocrisie avec miroir = 0, hypocrisie sans miroir = 1, contrôle = -1.

sobriété au volant) et la phase de saillance des transgressions (i.e. rappeler les occasions passées durant lesquelles ils ont pris le volant en ayant bu). La liberté ou non de réaliser ces deux phases était manipulée via les consignes suivantes : « je comprendrais très bien que tu refuses, tu vois ce que tu veux faire, c'est à toi de voir » (libre-choix) et « maintenant que je t'ai dit ce que j'attendais de toi, prends le stylo, attends que je te le dise et écris » (non-choix). Après la procédure d'hypocrisie, la variable dépendante était mesurée à savoir l'acceptation ou non de l'installation dans sa voiture d'un éthylomètre coupe-contact. Une condition contrôle hors plan consistait à mesurer directement la variable dépendante.

Les résultats montrent que les participants de la condition double libre-choix (i.e. phase de saillance normative + phase de saillance des transgressions) acceptaient davantage la requête cible que les participants des trois autres conditions hypocrisie (cf. Figure 51).

Figure 51. Pourcentage d'acceptation de la requête cible en fonction des variables libre choix de la phase de saillance normative et libre choix de la phase de saillance des transgressions. D'après Fointiat et Grosbras (2007)



Délai induction – première mesure. Laisser du temps entre l'induction d'hypocrisie et la première mesure comportementale (e.g. 1 mois) ne semble pas permettre d'observer l'effet d'hypocrisie (Goldonowicz, 2014; Rubens et al., 2015)

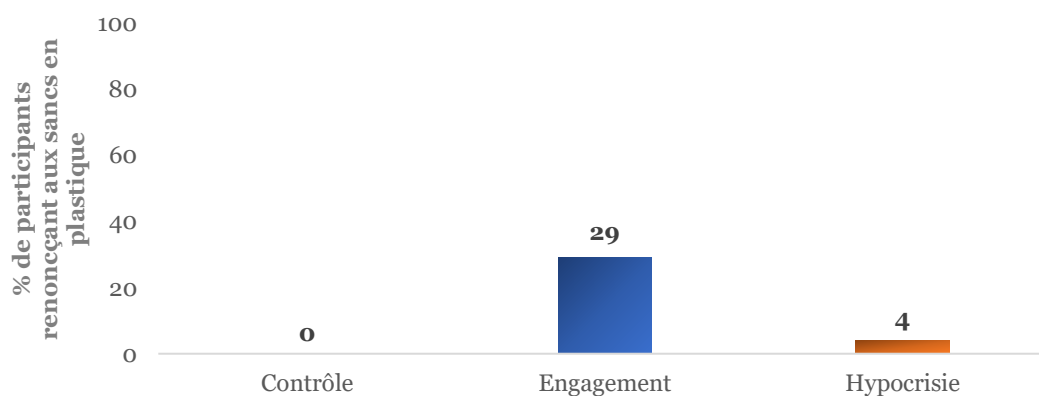
L'objectif de Goldonowicz (2014) était de tester l'efficacité du paradigme de l'hypocrisie induite dans la réduction de la malhonnêteté académique (i.e. tricherie). Deux cents six étudiants à l'université ont participé à une étude et étaient répartis selon le plan expérimental inter-participants suivant : 2 (saillance normative : avec vs sans) X 2 (saillance des transgressions : avec vs sans). Cette étude se déroulait en deux temps. Le premier temps consistait à une intervention en classe. En condition hypocrisie, la phase de saillance normative (i.e. s'engager dans une campagne de prévention en écrivant sur une affiche une manière de respecter

l'intégrité académique) puis celle de saillance des transgressions étaient réalisées (i.e. rappeler trois situations passées dans lesquelles ils n'ont pas assumé leur responsabilité de leurs actes et ont triché). Le second temps, un mois après l'intervention, consistait à mesurer de manière auto-rapportée les comportements de triches au cours du mois précédent. Les résultats ne montrent aucun effet significatif des conditions expérimentales, probablement expliqué par le délai d'un mois entre la procédure d'hypocrisie induite et la mesure de la première variable dépendante.

L'objectif de l'étude Rubens et al. (2015) était de comparer l'efficacité de deux interventions (i.e. l'engagement et l'hypocrisie induite) avec un délai entre le moment de l'intervention et les comportements observés. Sur le thème de la promotion des comportements pro-environnementaux, 74 participants étaient recrutés à l'entrée d'une grande surface et répartis entre trois conditions. En condition engagement, les participants étaient invités à signer une affiche contre l'utilisation des sacs plastiques en magasin. Le but étant ici d'encourager les autres clients du magasin à renoncer aux sacs en plastique proposés lors du passage en caisse. Dix à trente minutes plus tard, la variable dépendante était mesurée, à savoir la prise ou non de sacs en plastique lors du passage en caisse. En condition hypocrisie, s'ajoutait à la signature de l'affiche (i.e. phase de saillance normative), deux questions posées aux participants concernant leurs habitudes quant à l'utilisation des sacs en plastique (i.e. phase de saillance des transgressions). En condition contrôle, la variable dépendante était directement mesurée.

Les résultats montrent que les participants de la condition engagement avaient davantage renoncé à l'utilisation de sacs en plastique que les participants de conditions contrôle et hypocrisie (cf. Figure 52). L'intervention d'hypocrisie induite ne semble pas avoir été efficace puisque ne se différencie pas significativement de la condition contrôle. Les auteurs interprètent cette absence d'efficacité de l'hypocrisie induite sur les comportements par l'utilisation chez les participants, entre le délai intervention - comportement observé, de voies alternatives de réduction de la dissonance telles que la trivialisatation ou la rationalisation cognitive.

Figure 52. Pourcentage de participants renonçant à l'utilisation de sacs en plastique selon les trois conditions expérimentales. D'après Rubens et al. (2015).

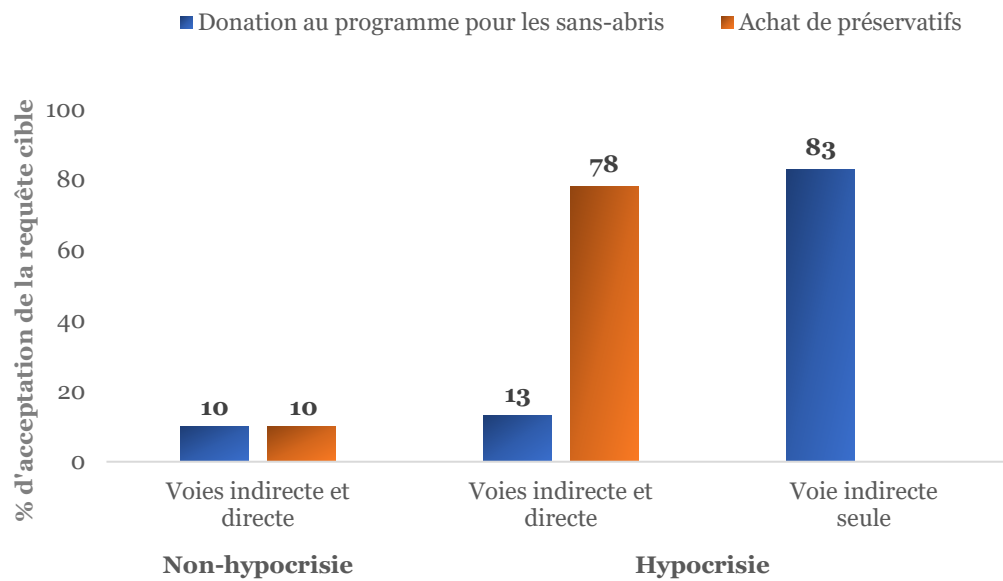


Préférence pour la voie directe de réduction. La voie directe (*i.e.* rétablissant la consistance) plutôt que la voie indirecte (*i.e.* ne rétablissant pas la consistance) est préférée comme mode de réduction de l'effet d'hypocrisie, même si la voie indirecte permet d'affirmer une valeur importante du soi (Stone et al., 1997, études 1 et 2).

Stone et al. (1997) ont réalisé deux études dans le but de montrer, notamment, que les personnes en situation d'hypocrisie optent pour une voie directe de réduction de la dissonance plutôt qu'indirecte.

Après avoir rendu les participants hypocrites (*i.e.*, réaliser un discours préventif dans le cadre d'une association de prévention contre le SIDA, puis se rappeler les occasions de non-utilisation de préservatifs) ou non (*i.e.*, simple discours préventif sur le SIDA), Stone et al. (1997, étude 1) ont manipulé la disponibilité des voies de réduction de la dissonance. Pour ce faire, un second expérimentateur a proposé aux participants de participer à un programme en faveur des sans-abris en réalisant un don d'argent (*i.e.* voie indirecte de réduction de la dissonance). Dans le même temps, l'expérimentateur indiquait aux participants qu'en ayant participé à l'étude ils avaient la possibilité d'acheter des préservatifs à prix réduit (*i.e.* voie directe de réduction de la dissonance). Un coupon leur était ensuite remis sur lequel ils pouvaient indiquer leur choix de faire soit un don aux sans-abris ou soit d'acheter des préservatifs, puis, la somme d'argent allouée. Pour vérifier l'efficacité de la voie indirecte, certains participants rendu hypocrites se voyaient uniquement proposés la voie indirecte de réduction de la dissonance. Sur la base de la théorie de l'auto-consistance (Aronson, 1968), les hypothèses des chercheurs étaient que les participants en situation d'hypocrisie réduiraient leur dissonance i) par la voie indirecte lorsque celle-ci était la seule à leur être proposée et ii) en choisissant préférentiellement la voie directe lorsque les deux voies de réduction leur étaient proposées. Conformément à leurs hypothèses, les résultats montrent certes que la voie indirecte visant à affirmer une autre valeur importante du soi - que celle menacée par la situation d'hypocrisie - peut être empruntée par les gens pour réduire leur dissonance lorsqu'elle est l'unique voie disponible, mais que finalement les gens ne préfèrent plus l'emprunter au profit de la voie directe lorsque ces deux voies de réduction sont rendues accessibles en même temps (cf. Figure 53).

Figure 53. Pourcentage d'acceptation de la requête cible en fonction de la variance type de requête, de la variance présence de la requête et de la variable hypocrisie



Dans une seconde expérimentation, Stone et al. (1997, étude 2) ont montré que les participants en situation d'hypocrisie (*i.e.* ne pas être venu en aide aux sans-abris par le passé) optaient davantage pour la voie directe de réduction de la dissonance (*i.e.* donation pour les sans-abris : 67%) plutôt que la voie indirecte (*i.e.* achat de préservatifs : 11%), quand bien même cette dernière permettait de d'affirmer un aspect du soi plus important que celui menacé par la situation d'hypocrisie. Ainsi, les gens semblent préférer réduire leur dissonance par la voie directe (*i.e.* rétablir la consistance), et ce même si on leur propose une voie indirecte de réduction qui leur importe plus.

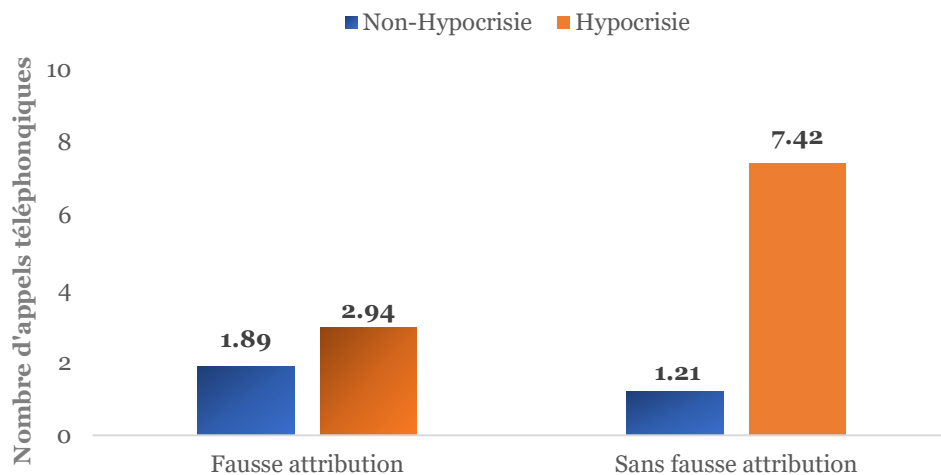
Fausse attribution de l'éveil de la dissonance. L'effet d'hypocrisie (*i.e.* effets comportementaux) n'est plus observé - ou dans une moindre mesure - lorsqu'il est possible de justifier leur état de dissonance par des causes situationnelles (*e.g.* mauvaise condition de passation de l'expérimentation) (Fointiat et al., 2011; Fried & Aronson, 1995)

Fried & Aronson (1995) ont réalisé une étude dans le but de montrer que l'hypocrisie induite était un paradigme de dissonance cognitive. Leur raisonnement était simple : si l'effet d'hypocrisie s'explique par l'éveil d'un état de dissonance cognitive, alors l'attribution de cet éveil à une source externe devrait annuler le changement comportemental subséquent. Les auteurs donc ont conduit une étude visant à tester si le paradigme de l'hypocrisie induite était sensible à la fausse attribution de l'éveil de la dissonance. Pour ce faire, ils ont réparti de façon aléatoire 83 étudiants dans le plan expérimental inter-participants suivant : 2 (hypocrisie : avec vs sans) x 2 (fausse attribution : avec vs sans). Pour commencer, l'ensemble

des participants ont réalisé un discours public sur l'importance du recyclage. Ensuite, la moitié des participants était invités à se rappeler de leurs échecs passés à recycler (condition hypocrisie) tandis que l'autre moitié ne l'était pas (condition non-hypocrisie). Ensuite, la moitié des participants des conditions hypocrisie et non-hypocrisie se voyait offrir la possibilité d'attribuer faussement leur dissonance (*i.e.* attention des participants portés aux mauvaises conditions de passation de l'expérience comme la qualité de la lumière et l'insonorisation), tandis que cette opportunité n'était pas offerte aux deux autres moitiés. Enfin, l'engagement des participants à participer à un projet sur le recyclage était mesuré (*i.e.* nombre d'appels téléphoniques que les participants s'engageaient à passer pour informer d'autres personnes de l'importance du recyclage).

Les résultats vont dans le sens des hypothèses des chercheurs (cf. Figure 54). D'une part, l'effet d'hypocrisie sur l'engagement comportemental est répliqué : lorsque les participants n'avaient pas l'opportunité d'attribuer leur état de dissonance à une source extérieure (condition sans fausse attribution), ils ont accepté de passer davantage d'appels téléphoniques en condition hypocrisie par rapport à la condition non-hypocrisie. D'autre part et surtout, cet effet d'hypocrisie sur l'engagement ne s'observe plus lorsque les participants ont eu l'occasion d'attribuer leur dissonance à des facteurs externes (conditions fausse attribution). Le nombre d'appels téléphoniques n'était pas significativement différent entre les conditions hypocrisie et non-hypocrisie. Ainsi, la fausse attribution de l'éveil de la dissonance semble entraver le changement comportemental attendu.

Figure 54. Nombre d'appels téléphoniques acceptés par les participants en fonction de la variance hypocrisie et de la variable fausse attribution de l'éveil de la dissonance. D'après Fried & Aronson (1995)

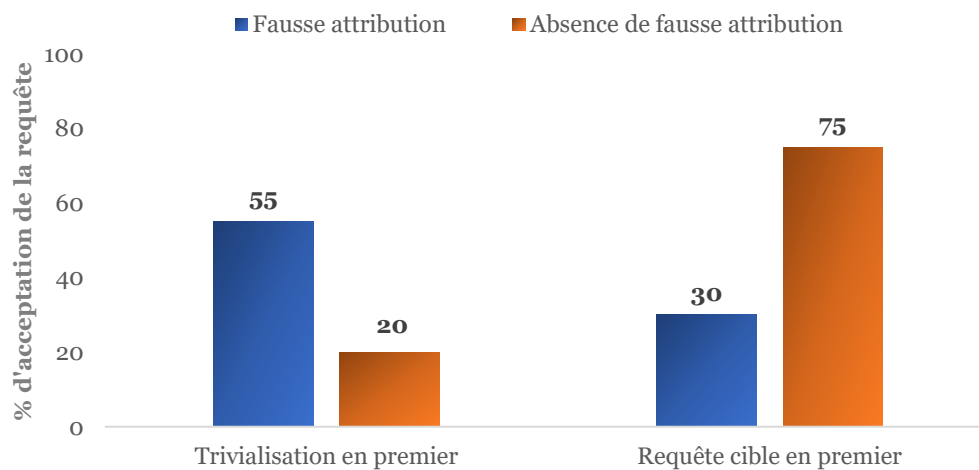


Quelques années plus tard, les travaux de Fointiat et al. (2011) sont venus nuancer ces résultats. Ces chercheurs ont en effet montré que l'effet d'hypocrisie, suite à la fausse attribution de l'éveil de la dissonance, peut quand même être observé mais dans une moindre mesure. En d'autres termes, la fausse attribution ne semble pas être une voie permanente et efficace de réduction de la dissonance en situation d'hypocrisie.

Les auteurs ont réparti 85 étudiantes de l'université de Poitiers selon le plan expérimental inter-participants suivant : 2 (fausse attribution : avec *vs* sans) X 2 (ordre de deux modes de réduction : trivialisat-ion-comportement *vs* comportement-trivialisat-ion). Dans le cadre d'une association de sécurité routière, tous les participants réalisaient la procédure d'hypocrisie (*i.e.* rédaction d'un essai en faveur du respect des limitations de vitesse puis rappel de leurs transgressions passées). La moitié des participants réalisait cette procédure d'hypocrisie dans de mauvaises conditions (*i.e.* petit box expérimental) et l'autre dans de bonnes conditions (*i.e.* box expérimental de taille normale). Enfin, les variables dépendantes étaient mesurées, à savoir la réponse à une échelle d'attitude sur l'importance du respect des limitations de vitesse (*i.e.* trivialisat-ion) et l'acceptation d'une requête cible (*i.e.* travailler dans l'association de sécurité routière). L'ordre de présentation de ces deux mesures aux participants était contrebalancé.

Les résultats (cf. Figure 55) répliquent ceux de Fried & Aronson (1995) : lorsque la requête cible était le premier mode de réduction proposé, les participants acceptent moins la requête cible en condition de fausse attribution (30%) par rapport à l'absence de fausse attribution (75%). En revanche, lorsque la trivialisat-ion était le premier mode de réduction proposé, les participants acceptaient davantage la requête cible en condition de fausse attribution (55%) par rapport à l'absence de fausse attribution (20%).

Figure 55. Pourcentage d'acceptation de la requête cible en fonction des variables fausse attribution et ordre de présentation des deux variables dépendantes. D'après Fointiat et al. (2011)



❖ Différences interindividuelles

Préférence pour la consistance. Seules les personnes à forte préférence pour la consistance (*vs* faible) sont sensibles à la procédure d'hypocrisie induite lorsque cette préférence est rendue saillante au moment de la procédure (E. G. Bruneau et al., 2019; Sénémeaud et al., 2014).

Sur la base des résultats obtenus dans le cadre des paradigmes classiques de dissonance cognitive montrant que seules les personnes à haute préférence pour la consistance (PFC) reproduisent les effets classiques du changement d'attitude en situation de dissonance (*e.g.* Sénémeaud & Somat, 2008), Sénémeaud et al. (2014) ont testé le rôle de cette variabilité inter-individuelle liée à la PFC sur l'effet d'hypocrisie.

Dans le cadre d'une étude sur la prévention du binge drinking, 180 lycéens ont été répartis selon le plan expérimental inter-participants suivant : 2 (hypocrisie : avec *vs* sans) X 2 (saillance de la PFC : avec *vs* sans). Tous les lycéens commençaient par renseigner l'échelle de mesure de la PFC, soit un mois avant la procédure expérimentale, soit juste avant la procédure expérimentale. Ensuite, la moitié des participants était à la condition hypocrisie (*i.e.* phase de saillance normative puis phase de saillance des transgressions) et l'autre moitié à la condition sans hypocrisie. Enfin, la requête cible était proposée aux lycéens (*i.e.* temps accordé à la tenue d'un stand de sensibilisation). Les résultats montrent le rôle modérateur du niveau de PFC sur l'effet d'hypocrisie : en condition d'hypocrisie de PFC saillante, plus le niveau de PFC des lycéens était élevé, plus les lycéens accordaient de leur temps à un stand de sensibilisation contre la binge drinking. Cette relation linéaire n'était pas observée en condition contrôle ou en condition de non saillance de la PFC.

Le niveau d'estime de soi. Seules les personnes ayant une forte d'estime de soi (*vs* faible) sont sensibles à l'effet d'hypocrisie (M. S. Lee, 2016; Peterson et al., 2008)

Selon la théorie de la consistance du Soi (Aronson, 1999) et la vision du soi en termes d'attentes, les différences inter-individuelles liées à l'estime de soi modèrent le processus de dissonance cognitive tel que les personnes ayant une haute estime de soi sont celles les plus sensibles à la dissonance. Partant de là, Peterson et al. (2008) ont testé si cette hypothèse théorique se vérifiait également dans le cadre du paradigme de l'hypocrisie induite. Dans une première étude sur le thème de la prévention du tabagisme, 61 étudiants de première année d'université ont été invités à renseigner une échelle de mesure de l'estime de soi. Ensuite, ils étaient répartis aléatoirement entre deux conditions : hypocrisie ou contrôle. En condition hypocrisie, les étudiants étaient invités dans un

premier temps à créer une vidéo de sensibilisation contre le tabagisme à partir d'une liste de faits sur le tabagisme, puis dans un second temps de renseigner un questionnaire mettant en avant leur propre comportement en matière de tabagisme. En condition contrôle, les participants prenaient simplement connaissance de la liste de faits sur le tabagisme et complétaient les questions relatives à leur consommation de tabac. Enfin, l'intention d'arrêter de fumer était mesurée auprès de l'ensemble des participants. Cette mesure d'intention constituait la variable dépendante de l'étude. Conformément à l'hypothèse de Peterson et al. (2008), en condition hypocrisie, les étudiants ayant une plus forte estime de soi avaient une plus grande intention d'arrêter de fumer par rapport aux participants ayant une faible estime de soi. Ce pattern de résultats ne s'observait en condition contrôle : il n'y avait aucune différence significative sur l'intention d'arrêter le tabac entre les participants à forte et faible estime de soi.

Dans une seconde étude, Peterson et al. (2008) ont répliqué leurs résultats i) sur un thème différent de celui du tabagisme (*i.e.* la promotion des comportements liés à la santé en général) et ii) en n'ayant pas rendu saillante l'estime de soi au moment de la situation d'hypocrisie (*i.e.* l'estime de soi était mesurée quelques temps avant la procédure d'hypocrisie).

Niveau de complexité du soi. Le niveau de complexité du Soi modère la direction de l'effet d'hypocrisie (*i.e.* du changement). D'une part, une forte complexité du soi (*i.e.* nombreux aspects de soi uniques) conduit au renforcement de l'attitude initiale envers le comportement. D'autre part, une faible complexité du soi (*i.e.* moins d'aspects du soi et aspects associés les uns aux autres) conduit à l'affaiblissement de l'attitude initiale (*i.e.* rendre l'attitude consistante avec les transgressions) (McConnell & Brown, 2010).

En référence aux théoriciens du soi selon qui le concept de soi joue un rôle important dans le processus de dissonance cognitive, McConnell & Brown (2010) ont formulé l'hypothèse selon laquelle les différences inter-individuelles liées à la représentation du concept de soi en mémoire modèrent les effets d'hypocrisie. Deux caractéristiques sont à prendre en compte pour définir la représentation du concept de soi (McConnell & Strain, 2007) : le nombre d'aspects du soi importants détenus par les gens (*i.e.* rôles, relations sociales importantes, appartenances à un groupe), ainsi que la mesure avec laquelle chaque aspect du soi est unique (*i.e.* le fait qu'un aspect du soi partage peu d'attributs avec d'autres aspects du soi). Les gens à forte complexité du soi déclarent avoir un plus grand nombre d'aspects de soi (*e.g.* conjoint, parent, sportif) composés d'attributs relativement uniques. En revanche, les gens à faible complexité du soi présentent un nombre d'aspects du soi plus faible qui sont, de plus, davantage reliés entre eux. Or, l'organisation du concept de

soi influence la façon dont les gens ressentent et interprètent un feedback pertinent pour leur soi. Les gens à faible complexité du soi ressentent davantage d'émotions. Sur cette base, les auteurs ont formulé deux hypothèses alternatives. La première est que les personnes à faible complexité du soi devraient manifester un plus fort travail de réduction de la dissonance, puisque ressentent davantage d'émotions. La seconde est que les réactions émotionnelles forte des personnes à faible complexité du soi pourraient conduire ces personnes à rechercher un moyen de réduire l'inconfort psychologique (i.e. affaiblir son attitude pour la cause défendue) plutôt que résoudre l'inconsistance (i.e. renforcer son attitude pour la cause défendue).

Après avoir mesuré le niveau de complexité du soi des participants ainsi que leur attitude initiale à l'égard des bonnes habitudes de travail, la moitié des participants s'est livrée à la procédure d'hypocrisie. Ils leur étaient demandé de défendre personnellement l'importance des bonnes habitudes de travail en rédigeant pendant cinq minutes un essai convaincants. Puis, ils étaient invités à rendre compte par écrit d'occasions passées au cours desquelles ils n'avaient pas bien étudié. L'autre moitié des participants (i.e. condition contrôle) réalisait une tâche distractive (i.e. tâche de recherche de mots pendant cinq minutes). Enfin, l'attitude des participants envers les bonnes habitudes de travail était une nouvelle fois mesurée. Les résultats vont davantage dans le sens de la seconde hypothèse des auteurs. Ils montrent que les différences inter-individuelles liées au niveau de complexité du soi modèrent, non pas l'effet d'hypocrisie, mais la direction de l'effet d'hypocrisie : en situation d'hypocrisie, les participants à forte complexité du soi renforçaient leur attitude initiale envers les bonnes habitudes de travail, tandis que ceux à faible complexité du soi affaiblissaient leur attitude initiale afin de la rendre plus consistante avec leurs transgressions passées.

Indépendance vs interdépendance du soi. Les personnes ayant un soi interdépendant (*i.e.* se définir comme appartenant à des groupes et éviter d'être un membre déviant de ces groupes) sont plus sensibles aux effets d'hypocrisie que ceux ayant un soi indépendant (*i.e.* se percevoir comme distinct des autres et préférer l'expression de ses propres qualités) (Yoo & Jin, 2020).

Yoo & Jin (2020) poursuivaient deux objectifs. Le premier était de comparer l'efficacité de deux outils de prévention, à savoir l'hypocrisie induite et l'appel à la peur (Witte, 1992). Leur second objectif était de tester si les différences interindividuelles en termes de construction de soi modèrent l'efficacité de ces outils. Deux constructions de soi se distinguent selon la théorie de la construction du soi (Markus & Kitayama, 1991), à savoir le soi indépendant et le soi interdépendant. Le soi indépendant se réfère aux personnes qui se perçoivent comme indépendantes et distinctes des autres et qui ont une préférence pour l'expression de leurs propres qualités et compétences. Les personnes au soi interdépendant sont plutôt influencées par les relations avec les autres, et cherchent à éviter de s'écarter des normes sociales. Cent soixante participants, recrutés par courriel, ont participé à une étude sur la prévention du tabagisme. Pour commencer, la construction du soi et l'attitude à l'égard du tabac ont été mesurées auprès de l'ensemble des participants. Ensuite, les participants ont observé une publicité anti-tabac (image) différente selon la condition expérimentale à laquelle ils étaient assignés. En condition appel à la peur, les participants prenaient connaissance d'une publicité montrant le visage d'un adulte fumant une cigarette, cette dernière étant enfoncée dans la tête de la personne plutôt qu'entre ses lèvres. Le message suivant apparaissait dans la fumée de cigarette : « Quand vous fumez, les cigarettes brûlent votre cerveau ». En condition hypocrisie, la publicité montrait l'image d'un enfant en pleurs exposé à la fumée de cigarette. La fumée de la publicité a été modifiée numériquement pour prendre la forme d'un sac en plastique transparent afin de créer l'effet visuel d'un enfant étouffé par la fumée. Le texte principal de la publicité était le suivant : « Vous avez dit que vous teniez à vos promesses ! N'avez-vous pas honte de vous ? ». Pour terminer, tous les participants renseignaient les échelles d'attitude envers l'arrêt du tabac et d'intention d'arrêt (*i.e.* les variables dépendantes). Les résultats montrent, d'une part, une augmentation de l'attitude en faveur de l'arrêt du tabac et des intentions d'arrêt chez les participants de la condition hypocrisie tout comme ceux de la condition appel à la peur. D'autre part, les résultats montrent que les participants au soi interdépendant indiquent avoir des attitudes et intentions plus fortes que les participants au soi indépendant après avoir été exposés aux publicités. Ainsi, il semble que les personnes au soi interdépendant sont davantage sensibles aux effets d'hypocrisie que les personnes ayant un soi indépendant.

ANNEXE D.

Tableau de synthèse des noms donnés à la phase de saillance normative du paradigme de l'hypocrisie induite

Tableau 14. Synthèse des noms donnés à la phase de saillance normative du paradigme de l'hypocrisie induite

Nom de la phase de saillance normative		Références
1	Attitude (16 études)	Desrichard & Monteil (1994) ; Drolet (2018, étude 1) ; Fointiat (2004) ; Hammons (2010) ; Kantola et al. (1984) ; McKimmie et al. (2003, étude pilote et étude principale) ; Sommons & Brandon (2007) ; Simmons et al. (2013) ; Son Hing et al. (2002) ; Vinski & Tyron (2009) ; Ward et Meade (2018) ; Yoo et Jin (2020) ; Yousaf et Gobet (2013, études 1, 2, 3)
2	Comportement public (1 étude)	Harmon-Jones et al. (2003)
3	Discours pro-attitudinal (1 étude)	Fried (1998, étude 1)
4	Discours pro-normatif (6 études)	Lopez et al. (2011) ; Martinie et Fointiat (2010) ; Pelt (2017, études 1, 2, 3, 4)
5	Engagement (16 études)	Bator & Bryan (2009) ; Biga (2004) ; Cooper et Feldman (2020, étude pilote, étude principale) ; Dickerson et al. (1992) ; Fointiat et al. (2011) ; Fointiat, Priolo, et al. (2013, études 1 et 2) ; Goldonowitch (2014) ; Liégeois (2005, étude 2) ; Liégeois et al. (2005) ; Rubens (2011, études O, B1, B2) ; Rubens et al. (2015) ; Southard (2016)
6	Engagement normatif (3 études)	Fointiat (2008) ; Martine et Fointiat (2010) ; Rubens (2011, étude B4)
7	Engagement pro-attitudinal (1 étude)	Schwartz (2009)
8	Plaidoyer (9 études)	Eitel et Friend (1999) ; Fried et Aronson (1995) ; Fried (1998, étude 1) ; Gamma et al. (2018) ; Morrongiello et Mark (2008) ; Peterson et al. (2008) ; Sénémeaud et al. (2014) ; Thorman et al. (2020, études 1 et 2)

		Références
Nom de la phase de saillance normative		
9	Plaidoyer public (2 études)	Lee (2016) ; Stone et Fernandez (2011)
10	Plaidoyer pro-attitudinal (4 études)	Pelt (2017 : étude 1) ; Stone et Fernandez (2011) ; Stone et al. (1997, études 1 et 2)
11	Plaidoyer pro-normatif (4 études)	Fointiat et Grosbras (2007, études 1 et 2) ; Fointiat et al. (2008) ; Fried (1998 : étude 2)
12	Plaidoyer prosocial (2 études)	Stone et al. (1997 : études 1 et 2)
13	Prêche (2 études)	Aronson et al. (1991) ; Pelt et al. (2020)
14	Saillance de l'attitude (1 étude)	Dossett (2009)
15	Saillance normative (8 études)	Fointiat, Priolo, et al. (2013, études 1 et 2) ; Pelt et Fointiat (2018) ; Pelt (2017, étude 1) ; Priolo et Liégeois (2008, études 1 et 2, prétest étude 2) ; Priolo et al. (2016)
16	Norme (5 études)	Drolet (2018) ; Odou et al. (2019, études 1, 2, 3) ; Pansu et al. (2019)

ANNEXE E.

Tableau de synthèse des résultats sur le paradigme de l'hypocrisie explicables ou non-explicables par les théories

Tableau 15. *Tableau de synthèse des résultats sur le paradigme de l'hypocrisie explicables ou non-explicables par les théories*

		Références
En faveur de la théorie de la consistance du soi (Aronson, 1968)		
1 Rôle de l'intégrité du soi	La satisfaction de l'intégrité du soi en amont de la procédure d'hypocrisie annule l'effet d'hypocrisie	Fointiat (2004)
2 Préférence pour la voie directe de réduction	Préférence pour la voie directe de réduction de l'inconsistance (interprétée comme la restauration de l'aspect du soi directement impliqué dans l'inconsistance)	Stone et al. (1997)
3 Affirmation de l'aspect du soi menacé	L'affirmation en aval de la procédure d'hypocrisie de l'aspect du soi directement impliqué dans l'inconsistance réduit les effets d'hypocrisie	Yousaf & Gobet (2013, études 2 et 3)
4 Rôle de l'estime de soi	Les individus à forte estime de soi sont davantage sensibles à l'effet d'hypocrisie que les individus à faible estime de soi	Peterson et al. (2008)
5 Rôle de la conscience de soi	Focaliser l'attention des individus sur le soi durant la procédure d'hypocrisie renforce l'effet d'hypocrisie	Pelt & Fointiat (2018)
En défaveur de la théorie de la consistance du soi (Aronson, 1968)		
1 Interdépendance du soi	Les individus au soi interdépendant sont plus sensibles à l'effet d'hypocrisie que ceux ayant un soi indépendant	Yoo & Jin (2020)
En faveur de la théorie de l'affirmation du soi (Steele & Liu, 1983)		
1 Affirmation d'un autre aspect du soi	L'affirmation en aval de la procédure d'hypocrisie d'un aspect du soi directement impliqué dans l'inconsistance réduit les effets d'hypocrisie.	Yousaf & Gobet (2013, étude 3)

Références**En faveur de la théorie de l'affirmation du soi (Steele & Liu, 1983)**

2 Voie indirecte de réduction	Une voie indirecte de réduction de l'inconsistance peut être empruntée pour réduire l'effet d'hypocrisie	Stone et al. (1997, étude 1)
3 Niveau de complexité du soi	Modération de l'effet d'hypocrisie par le niveau de complexité du soi : rôle du nombre d'aspects de soi et de leur lien entre eux sur les conséquences de la procédure d'hypocrisie induite	McConnell & Brown (2010)
4 Rôle de la conscience de soi	Focaliser l'attention des individus sur le soi durant la procédure d'hypocrisie renforce l'effet d'hypocrisie.	Fointiat et al. (2008)

En faveur du modèle du New-Look (Cooper & Fazio, 1984)

1 Voie directe de réduction	Préférence pour la voie directe de réduction de l'inconsistance (interprétée comme la conformité aux normes sociales)	Stone et al. (1997)
2 Pas de comportement hypocrite	Pas nécessaire de rendre à proprement parlé hypocrite les individus, et donc menacer leur honnêteté, pour obtenir les effets d'hypocrisie	McKimmie et al. (2003) ; Priolo & Liégeois (2008, étude 2) ; Priolo et al. (2016)
3 Affaiblissement de l'attitude	Affaiblissement de l'attitude suite à une procédure d'hypocrisie ayant rendu public à la fois le plaidoyer et les transgressions rappelées	Fried (1998) ; McKimmie et al. (2003)
4 Effet du seul rappel des transgressions	Les transgressions seules, pouvant être reliées aux conséquences aversives, produisent un effet similaire à la procédure d'hypocrisie complète.	Priolo et al. (2019)
5 Rôle des normes sociales	Le support social des transgressions annule l'effet d'hypocrisie ; le caractère public de la phase de saillance normative provoque/renforce le changement comportemental attendu consécutif à la procédure d'hypocrisie	McKimmie et al. (2003) Fointiat (2008a) ; Gamma et al. (2018)

En faveur des trois théories

-
- 1 Rôle modérateur de la phase de saillance des transgressions (cf. [annexe C](#))**
-

ANNEXE F.

Matériels supplémentaires de la méta-analyse (*chapitre 6*)

1. Tableau des recherches exclues de la méta-analyse

Tableau 16. *Recherches exclues de la méta-analyse*

References

Aitken et al. (1994)
Barden et al. (2005)
Barquissau & Stone (2000)
Bator & Bryan (2009)
Biga (2004)
Bruneau et al. (2018)
Bruneau et al. (2019)
Carlos & Lewis (2018)
Cooper & Feldman (2019)
Desrichard & Monteil (1994)
Dossett (2009)
Dugoin-Clément & Vaidis (2020)
Effron et al. (2018)
Enisman et al. (2021)
Feng et al. (2018)
Fernandez-Dols et al. (2010)
Focella et al. (2016)
Fointiat, Girandola, et al. (2013)
Freijy & Kothe (2013)
Fried (1998)
Fried & Aronson (1995)
Gamma et al. (2018)
Goldonowicz (2014)
Harmon-Jones et al. (2003)
Heitland & Bohner (2010)
Huang & Whitson (2020)
Khara et al. (2021)
Kim et al. (2021)
Lammers (2012)
Laurent & Clark (2019)
Levy et al. (Levy et al., 2018)
Liégeois et al. (2017)
Marín et al. (2016)
Martinie & Fointiat (2010)
Matz & Wood (2005)
McConnel & Brwon (2010)
McGrath (2020)

References

McGrath & Ward (2014)
McKimmie et al. (2003)
Nabi et al. (2019)
O'Connor et al. (2020)
Odou et al. (2019)
Pansu et al. (2019)
Pelt (2017, études 2 et 3)
Pelt et al. (2020)
Peterson et al. (2008)
Priolo et al. (2019)
Scheidler et al. (2019)
Schwartz (2009)
Simmons & Brandon (2007)
Simmons et al. (2013)
Son Hing et al. (2002)
Southard (2016)
Stone & Fernandez (2011)
Stone & Focella (2011)
Stone et al. (1997)
Takaku (2001)
Takaku et al. (2001)
Thompson et al. (2002)
Thorman et al. (2020, étude 2)
Vinski & Tyrone (2009)
Wagner et al. (2020)
Yousaf & Gobet (2013, études 1 et 2)
Zou et al. (2020)

Note. Les études sont classées par ordre alphabétique d'auteur.

2. Tableau des caractéristiques des études incluses dans la méta-analyse

Tableau 17. Caractéristiques des études incluses dans la méta-analyse

Etude	Mesures	Groupe expérimental	Normativité du contexte	Phase de saillance normative			
				Tâche	Caractère public	Conséquence	Degré de saillance normative
Aronson et al. (1991)	INT	CTR, SN, TRANS	Association de prévention	Plaidoyer	Vidéo	Pour prévention	Forte
Cooper & Feldman (2020, étude principale)	COG, INT	CTR	Création de brochures pour prévention	Plaidoyer	Brochure	Pour autrui	Forte
Cooper & Feldman (2020, étude pilote)	COG	CTR	Création de brochures pour prévention	Plaidoyer	Brochure	Pour autrui	Forte
Dickerson et al. (1992)	CPT	CTR, SN, TRANS	Membres d'une association	/	Signature d'un flyer	Pour autrui	Faible
(Drolet, (2018, étude 1)	INT	CTR	/	Plaidoyer	Nom	Programme de prévention	Forte
Eitel & Friend (1999)	INT	CTR	/	Plaidoyer	Vidéo	Programme de prévention	Forte
Fointiat & Grosbras (2007, étude 1)	INT	CTR	Pour programme de prévention	Essai	Liberté	Programme de prévention	Forte

Etude	Mesures	Groupe expérimental	Normativité du contexte	Phase de saillance normative			Degré de saillance normative
				Tâche	Caractère public	Conséquence	
Fointiat & Grobras (2007, étude 2)	INT	CTR	Pour programme de prévention	Essai	Liberté	Programme de prévention	Forte
Fointiat (2008a, condition collective)	INT	CTR, SN	/	Essai	En collectif	/	Forte
Fointiat (2008a, condition individuelle)	INT	CTR, SN	/	Essai	/	/	Faible
Fointiat et al. (2008)	INT	CTR, SN	Association	Essai	/	Programme de prévention	Faible
Fointiat et al. (2011)	INT	CTR	Association de prévention	Essai	/	/	Faible
Hammons (2010)	CPT	CTR	Campagne de prévention	Plaidoyer	Vidéo + Nom	Campagne de prévention	Forte
Kantola et al. (1984)	BHV	CTR	/	Attitude	/	/	Faible
Lopez et al. (2011)	INT	CTR	/	Arguments	En collectif	Campagne de prévention	Forte
Liégeois et al. (2005)	INT						Faible

Etude	Mesures	Groupe expérimental	Normativité du contexte	Phase de saillance normative			Degré de saillance normative
				Tâche	Caractère public	Conséquence	
Mauduy (2021)	CPT, INT	CTR	/	Arguments	En collectif	A destination de plus jeunes	Forte
Morrongiello & Mark (2008)	CPT, INT			Plaidoyer	Signature + Radio	/	Forte
Pelt & Fointiat (2018)	INT	CTR	/	Essai	/	Programme de prévention	Faible
Pelt (2017, étude 0)	CPT						Faible
Pelt (2017, étude 1)	CPT, INT	CTR, SN, TRANS	/	Plaidoyer	Audio	/	Faible
Pelt (2017, étude 2)	INT	CTR, SN, TRANS	/	Plaidoyer	/	Campagne de communication	Faible
Pelt (2017, étude 3)	INT	CTR	Association	Essai + Plaidoyer	Audio	Association	Forte
Priolo & Liégeois (2008, étude 1)	COG, INT	CTR, SN, TRANS	Association	Plaidoyer	Audio	Campagne de prévention	Forte
Priolo & Liégeois (2008, étude 2)	COG, INT	CTR, SN, TRANS	Association	Norme sociale saillante	/	/	Forte

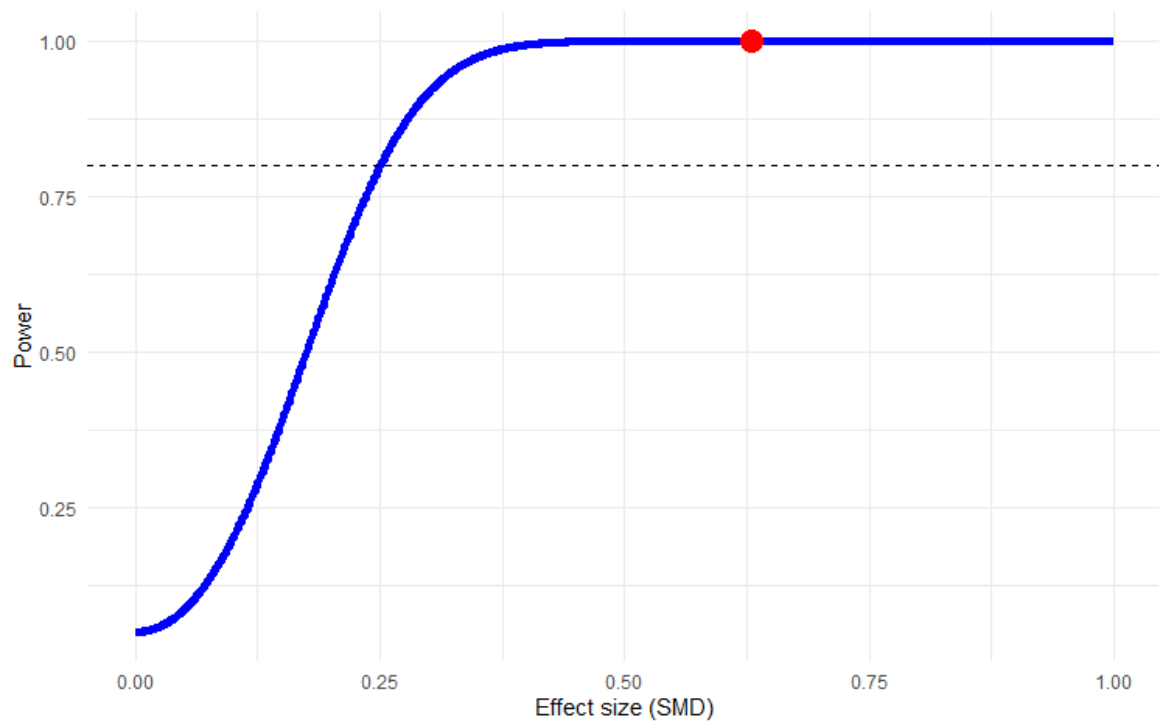
Etude	Mesures	Groupe expérimental	Normativité du contexte	Phase de saillance normative			Degré de saillance normative
				Tâche	Caractère public	Conséquence	
Priolo et al. (2016)	CPT	CTR, TRANS	Membre d'une association	Norme sociale saillante	/	/	Forte
Rubens (2011, étude 0)	INT	CTR	/	Arguments	/	Campagne de prévention	Faible
Rubens (2011, étude B1)	INT	CTR, SN, TRANS	/	/	Signature d'une pétition	/	Faible
Rubens (2011, étude B2)	INT	CTR, SNB, TRANS	Association	/	Signature d'un flyer + Nom	Campagne de prévention	Faible
Rubens (2011, étude B3)	CPT	CTR, SN, TRANS	/	/	Signature d'un flyer	/	Faible
Rubens (2011, étude B4)	CPT	CTR, SN, TRANS	Association	/	Engagement + Signature + Nom	/	Faible
Rubens et al. (2015)	CPT	CTR	/	/	Signature d'un flyer + Nom	Pour sensibilisation	Faible
Sénémeaud et al. (2014)	INT	CTR	/	Essai	Signature + Liberté	/	Faible
Stone et al. (1994)	CPT, INT	CTR	Association de prévention	Plaidoyer	Vidéo	Pour prévention	Forte

Étude	Mesures	Groupe expérimental	Normativité du contexte	Phase de saillance normative			Degré de saillance normative
				Tâche	Caractère public	Conséquence	
Thorman et al. (2020, étude 1)	COG, INT	CTR, SN	Information normative	/	Signature d'un engagement + Nom + Affiche	/	Faible
Ward & Meade (2018)	CPT	CTR	/	Essai	/	Pour des messages convaincants	Faible
Yousaf & Gobet (2013, étude 3)	ATT	CTR	Pour des ressources éducatives	Essai	/	Pour des ressources éducatives	Faible

Note. Les études sont classées par ordre alphabétique d'auteur. CPT : comportement. INT : intention. COG : cognitif. CTR : contrôle. SN : saillance normative seule. TRANS : transgression seule.

3. Puissance statistique de la méta-analyse

Figure 56. Puissance statistique de la méta-analyse



4. Tableaux des résultats de la méta-analyse

Tableau 18. Synthèse des tailles d'effet avec des intervalles de confiance à 95%

Type de comparaison	Hypocrisie vs	Hypocrisie vs	Hypocrisie vs	TRANS vs
	contrôle	contrôle	contrôle	contrôle
	Intention	Comportement	Cognitif	INT et CPT
	$k = 27$	$k = 15$	$k = 8$	$k = 11$
	$N = 1623$	$N = 1219$	$N = 481$	$N = 421$
Effet global corrigé	$r = .34^{***}$ [.23, .44]	$r = .27^*$ [.10, .44]	$r = .24^{***}$ [.16, .34]	$r = .29^{***}$ [.19, .39]
Saillance normative	M**	M*	NM	NM
Faible	$r = .24$ [.08, .39]	$r = .16$ [.05, .28]		
Forte	$r = .43$ [.30, .57]	$r = .35$ [.06, .64]		

Note. TRANS : transgression seule. SN : saillance normative seule. INT : intention. CPT : comportement. M : Modération. NM : Pas de modération. Statistiquement significatif à * $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$

Tableau 19. Rôle modérateur de la saillance des normes sociales sur l'effet de l'hypocrisie (vs contrôle) par type de mesures

Mesure	k	Intercept	B	SE	95% CI	p	τ^2	I ²	R ²
Intention	27	0.32	0.092	0.043	0.01, 0.18	0.036	0.037	73.73%	17.72%
Comportement	15	0.023	0.16	0.096	-0.03, 0.35	0.10	0.021	66.8%	4.69%

Note. Résultats de l'analyse de méta-régression simple par mesures. Nous avons utilisé un modèle à effets mixtes.

Tableau 20. Modération de l'effet des transgressions seules (vs contrôle) sur le changement comportemental (comportement et intention)

Variabes	k	Intercept	B	SE	95%CI	p	τ^2	I ²	R ²
Saillance normative	11	0.26	0.06	0.11	-0.16, 0.28	0.58	0.01	15.84%	0%

Note. Résultats de l'analyse de méta-régression simple. Nous avons utilisé un modèle à effets mixtes.

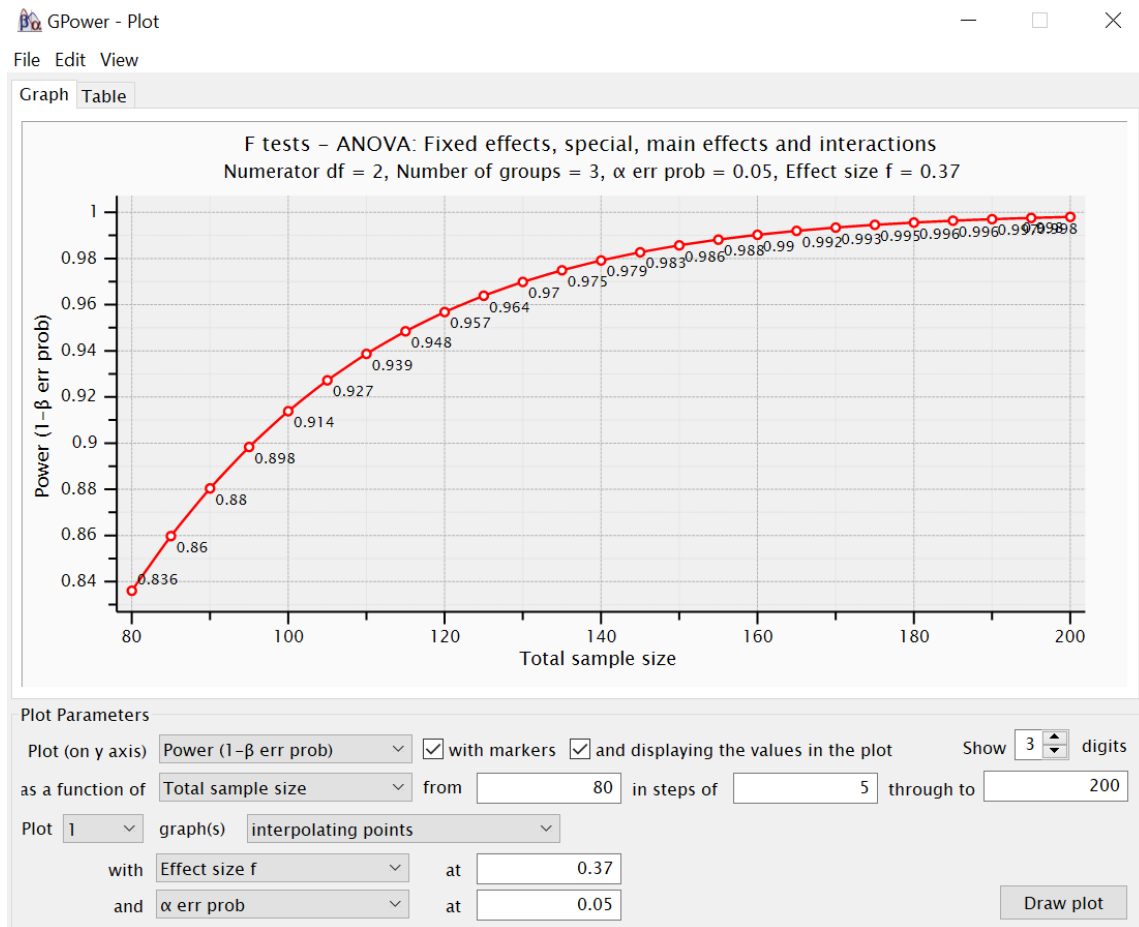
ANNEXE G.

Matériels supplémentaires de l'expérience 1 (*chapitre 7*)

1. Calcul de puissance statistique *a priori*

Pour définir notre taille d'échantillon pour cette première expérience, nous avons pris en compte uniquement la taille de l'effet d'hypocrisie estimée dans la méta-analyse de Priolo et al. (2019). Cette taille étant de $r = .33$, nous avons souhaité obtenir 40 participants par condition soit une taille d'échantillon totale de 160 participants. Pour vérifier et évaluer la puissance statistique de notre expérience pour un $N = 160$, nous avons donc réalisé deux calculs de puissance statistique *a priori*.

Le premier est pour une variable continue. Comme nous avons utilisé la méthode des contrastes pour analyser les données, nous avons suivi les recommandations de Perugini et al. (2018) pour ce type d'analyses. Une solution possible pour calculer la taille de l'effet attendu est de spécifier les moyennes standardisées attendues pour le contraste d'intérêt. Nous avons fixé la moyenne de la condition *hypocrisie standard* à 0 et l'écart-type global à 1. Les moyennes des conditions *contrôle* et *norme* ont été fixées à -0.65 écart-type par rapport à la moyenne de la condition *hypocrisie standard*. Cette taille d'effet est basée sur la méta-analyse de Priolo et al. (2019) (taille de l'effet d'hypocrisie estimée à $r = .33$). La moyenne de la condition *hypocrisie renforcée* a été fixée à +0.2 écart-type de la condition *hypocrisie standard*. Cette petite taille d'effet est basée sur les travaux antérieurs de Fointiat et al. (2008) montrant la modulation de l'effet d'hypocrisie par le nombre de transgressions rappelées. Le f attendu calculé était égal à .37. Une analyse de sensibilité montre que pour $f = .37$, un seuil $\alpha = .05$, et une taille d'échantillon $N = 160$, la puissance statistique *a priori* est de 99% (cf. Figure 57).


Figure 57. Illustration G^* Power de l'analyse de sensibilité pour une variable continue

Le second calcul de puissance statistique *a priori* concerne la variable binaire. Nous avons simulé 5000 modèles de régression logistique binomial pour estimer la puissance statistique dans notre expérience 1. Pour un $N = 160$, une taille d'effet moyenne ($OR = 2.47$), un seuil $\alpha = .05$, la puissance statistique *a priori* est de 92.02% (cf. Figure 58).

Figure 58. Script R pour le calcul de la puissance statistique a priori pour une variable binaire

```
> simFit <- function(n){
+   a <- rep(c(-2,-2,1,3), n/4)
+   b <- rep(c(-1, 1, 0, 0), n/4)
+   c <- rep(c(1, 1, -5, 3), n/4)
+   xb <- 0.90*a
+   p <- 1/(1 + exp(-xb))
+   y <- rbinom(n = n, size = 1, prob = p)
+   mod <- glm(y ~ a + b + c, family = binomial)
+   s.out <- summary(mod)
+   s.out$coefficients["a", "Pr(>|z|)"] < 0.05
+ }
> powerEst <- function(N, n){
+   r.out <- replicate(n = N, simFit(n = n))
+   mean(r.out)
+ }
> powerEst(N = 5000, n = 160)
[1] 0.9206
```


3. Illustration du plaidoyer normatif

STOP DISCRIMINATION	Nous cherchons à MONTRER POURQUOI il est important de SE COMPORTER DE MANIERE EGALE envers les personnes d'origine étrangère.
	C'est pourquoi nous avons BESOIN DE VOUS afin de récolter des ARGUMENTS les plus convaincants possible montrant combien il est IMPORTANT de ne PAS FAIRE DE DIFFERENCE entre les personnes sur LA BASE DE LEURS ORIGINES .

Les arguments que nous recueillerons seront rendus publics et nous aideront à réaliser une campagne de sensibilisation dans les lycées et collèges contre les discriminations.



Nous vous invitons à écrire ci-dessous trois arguments montrant pourquoi vous pensez qu'il est important de ne pas effectuer de différences entre les personnes sur la base de leurs origines.

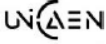
Selon moi, il est important de traiter avec égalité les personnes d'origine française et d'origine étrangère car :

1 : «
.....
..... »

2 : «
.....
..... »

3 : «
.....
..... »

4. Questionnaire visant à identifier des situations de discriminations envers les personnes d'origine étrangère (1ère phase qualitative du pré-test)

PRE-TEST	
Etude portant sur les représentations sociales des personnes d'origine immigrée	
 UNIVERSITÉ CAEN NORMANDIE	Université de Caen Normandie UFR de Psychologie Esplanade de la Paix 14320, CAEN Cedex

Tu participes à un pré-test qui s'inscrit dans le cadre d'une étude portant sur les personnes d'origine immigrée. Le département de psychologie cherche à mieux comprendre les situations dans lesquelles les personnes d'origine immigrée ne sont pas traitées de manière équitable par rapport aux personnes d'origine française.

Pour cela, nous allons te demander de prendre un petit moment afin de décrire brièvement des situations dans lesquelles tu – ou quelqu'un de ta connaissance - as réagi plutôt négativement envers un immigré, ou que tu - ou quelqu'un de ta connaissance – as traité une personne d'origine immigrée de manière différente par rapport à une personne d'origine française, et ce, même lorsque cela était involontaire.

Essaie de décrire chacune de ces situations le plus précisément possible, en rapportant le contexte, les personnes concernées et le comportement que tu – ou quelqu'un de ta connaissance – as eu.

Tes réponses resteront entièrement anonymes. C'est pourquoi, il t'est demandé de répondre le plus sincèrement possible.

- Situation 1 :
.....
.....
.....
.....

- Situation 2 :
.....
.....
.....
.....

- Situation 3 :
.....
.....
.....
.....

- Situation 4 :
.....
.....
.....
.....

Genre : Féminin Masculin
Age :

MERCI POUR TA PARTICIPATION

6. Mesure d'intention comportementale

Université de Caen Normandie
UFR de psychologie
Esplanade de la Paix
14320, CAEN cedex



Nous avons **BESOIN DE VOUS** pour nous aider à sensibiliser la population étudiante aux comportements discriminatoires.



Nous faisons partie d'une association (A.P.E.F) ayant pour but de **LUTTER CONTRE LES COMPORTEMENTS DISCRIMINATOIRES** envers les personnes d'origine étrangère.

Nous recherchons des étudiants pour **NOUS AIDER à distribuer des flyers sur le campus.**

Les thématiques que nous souhaitons développer dans ces flyers porteront sur la **prévention de l'exclusion** des personnes d'origine étrangère et sur la **sensibilisation aux agressions** qu'elles peuvent subir.



Nous vous invitons, si vous souhaitez nous aider, à **remplir le formulaire ci-dessous**. Indiquez, s'il y a lieu, le temps que vous seriez prêt à nous accorder.

« Je soussigné(e)

M'engage à participer à la **distribution de flyers** consacrés à la **prévention des comportements discriminatoires** contre les **personnes d'origine étrangère** »

Nombre de demi-heure accordé (entourez votre choix) :

1 2 3 4 5 6 7 8 Autre, précisez :

Pouvez-vous préciser vos coordonnées pour que nous puissions vous recontacter ?

Nom :

Prénom :

Adresse mail :

Signature :

7. Exemple de lettre d'information



LETTRE D'INFORMATION

Etude sur les relations interpersonnelles	
Promoteur : Maxime Mauduy Laboratoire de Psychologie Caen Normandie Maison de la Recherche en Sciences Humaines UNICAEN - Esplanade de la paix - 14 000 Caen	Responsable scientifique : Cécile Sénémeaud, Professeur des Universités en psychologie sociale Daniel Priolo, Maître de conférences HDR en psychologie sociale Nicolas Margas, Maître de conférences en psychologie
	Investigateur : Maxime Mauduy, Doctorant, maxime.mauduy@unicaen.fr

Objectifs

Cette étude a pour objectif de mieux comprendre les représentations, croyances et opinions que nous avons dans nos relations avec divers groupes sociaux.

Le but de cette lettre d'information est de vous permettre de comprendre exactement ce qu'implique votre éventuelle participation à la recherche, de sorte que vous puissiez prendre une décision éclairée à ce sujet. Prenez donc le temps de la lire attentivement et n'hésitez pas à poser toute question que vous jugerez utiles.

Tâche

Votre participation à ce projet de recherche consiste à répondre à des questionnaires.

La passation de cette expérience se déroulera au Laboratoire de Psychologie Caen Normandie (SE403).

La durée estimée de la passation est de 20 minutes.

Responsable de la recherche

Pour obtenir de plus amples renseignements ou pour toute question concernant ce projet de recherche, vous pouvez communiquer avec :

- L'investigatrice : Monsieur Maxime Mauduy, maxime.mauduy@unicaen.fr
- La directrice de recherche : Madame Cécile Sénémeaud, cecile.senemeaud@unicaen.fr

Résultats

Un résumé des résultats peut être envoyé aux participants qui le souhaitent. Merci d'envoyer un mail à l'investigateur si vous souhaitez que nous vous communiquions ces résultats.

Votre collaboration nous est précieuse.

Nous vous remercions sincèrement de votre intérêt pour cette étude et de votre participation.



LABORATOIRE
DE PSYCHOLOGIE
CAEN NORMANDIE



UNIVERSITÉ
CAEN
NORMANDIE



Maison de la Recherche
en Sciences Humaines
CNRS - UNIVERSITÉ DE CAEN



Etude sur les relations interpersonnelles	
Promoteur : Maxime Mauduy Laboratoire de Psychologie Caen Normandie Maison de la Recherche en Sciences Humaines UNICAEN - Esplanade de la paix - 14 000 Caen	Responsable scientifique : Cécile Sénémeaud, Professeur des Universités en psychologie sociale Daniel Priolo, Maître de conférences HDR en psychologie sociale Nicolas Margas, Maître de conférences en psychologie
	Investigateur : Maxime Mauduy, Doctorant, maxime.mauduy@unicaen.fr

Engagement du participant : Accepter de participer à une étude sur les relations entre groupes.

Liberté du participant : Le participant est libre d'accepter ou de refuser sa participation à l'étude. Le consentement pour poursuivre l'étude peut être retiré par le participant à tout moment, de même que le consentement pour exploiter les données recueillies. Le participant peut retirer son consentement sans donner de raison, et sans encourir aucune responsabilité ni conséquence.

Outils : Des questionnaires en format papier ainsi qu'un jeu vidéo en ligne seront utilisés.

Recueil des données : Les données recueillies le sont à l'aide de questions à choix multiples ou de questions ouvertes.

Confidentialité : Vos réponses seront traitées de façon confidentielle. Aucune donnée nominative n'est recueillie.

Traitement des données : Les données seront exploitées uniquement à des fins de traitement statistique, sans aucune mention d'informations personnelles concernant le participant. Les résultats d'un grand nombre de participants seront traités de façon simultanée ; aucune étude individuelle des données ne sera réalisée.

Information du participant : Le participant a la possibilité d'obtenir des informations supplémentaires concernant cette étude ou ses résultats auprès de l'investigateur principal, et ce dans la limite des contraintes du plan de recherche.

Bénéfice de l'étude pour le participant : Le participant ne recevra aucun dédommagement, ni rémunération d'aucune sorte suite à sa participation à cette étude.

Garantie de confidentialité des informations : Toutes les informations concernant le participant seront conservées de façon anonyme et confidentielle (conformément au Règlement Général sur la Protection des Données du 24 avril 2016). Le traitement informatique n'est pas nominatif, il n'entre pas de ce fait dans le cadre de la loi Informatique et Liberté (le droit d'accès et de rectification n'est pas recevable). La transmission des informations concernant le participant pour l'expertise ou pour la publication scientifique sera elle aussi anonyme. Cette recherche a été validée par un Comité d'éthique.

Déontologie et éthique : Le(s) promoteur(s) et investigateur(s) principal(aux) s'engagent à préserver absolument la confidentialité et le secret professionnel pour toutes les informations concernant le participant (Titre I, articles 1, 3, 5 et 6 et titre II, articles 3, 9, et 20 du *Code de Déontologie des Psychologues* - France).

Je déclare accepter, librement et de façon éclairée, de participer à l'étude intitulée : « Etude sur les relations interpersonnelles ».

Fait à, le

Signatures : Le participant à l'étude

Le responsable de passation

8. Exemple de déclaration de consentement *a posteriori*



Consentement du participant N°__

Etude sur les relations interpersonnelles	
Promoteur : Maxime Mauduy Laboratoire de Psychologie Caen Normandie Maison de la Recherche en Sciences Humaines UNICAEN - Esplanade de la paix - 14 000 Caen	Responsable scientifique : Cécile Sénémeaud, Professeur des Universités en psychologie sociale Daniel Priolo, Maître de conférences HDR en psychologie sociale Nicolas Margas, Maître de conférences en psychologie
	Investigateur : Maxime Mauduy, Doctorant, maxime.mauduy@unicaen.fr

Engagement du participant : Accepter de participer à une étude sur les relations interpersonnelles.

Objectif : Ce projet de recherche vise à créer de nouvelles méthodes de prévention des discriminations envers les personnes d'origine étrangère. Plus précisément, cette étude teste une méthode qui se base sur la prise de conscience chez la personne que ses comportements passés discriminatoires sont contraires à ce qu'il est attendu de faire dans notre société. La perception de cet écart, entre ce que la personne pense et ce qu'elle fait, amènerait la personne à davantage agir dans le sens de ce qu'elle pense, et réduirait ainsi les comportements discriminatoires.

Liberté du participant : Le participant est libre d'accepter ou de refuser sa participation à l'étude. Le consentement pour poursuivre l'étude peut être retiré par le participant à tout moment, de même que le consentement pour exploiter les données recueillies. Le participant peut retirer son consentement sans donner de raison, et sans encourir aucune responsabilité ni conséquence.

Outils : Des questionnaires en format papier seront utilisés.

Recueil des données : Les données recueillies le sont à l'aide de questions à choix multiples ou de questions ouvertes.

Confidentialité : Vos réponses seront traitées de façon confidentielle. Aucune donnée nominative n'est recueillie.

Traitement des données : Les données seront exploitées uniquement à des fins de traitement statistique, sans aucune mention d'informations personnelles concernant le participant. Les résultats d'un grand nombre de participants seront traités de façon simultanée ; aucune étude individuelle des données ne sera réalisée.

Information du participant : Le participant a la possibilité d'obtenir des informations supplémentaires concernant cette étude ou ses résultats auprès de l'investigateur principal, et ce dans la limite des contraintes du plan de recherche.

Bénéfice de l'étude pour le participant : Le participant ne recevra aucun dédommagement, ni rémunération d'aucune sorte suite à sa participation à cette étude.

Garantie de confidentialité des informations : Toutes les informations concernant le participant seront conservées de façon anonyme et confidentielle (conformément au Règlement Général sur la Protection des Données du 24 avril 2016). Le traitement informatique n'est pas nominatif, il n'entre pas de ce fait dans le cadre de la loi Informatique et Liberté (le droit d'accès et de rectification n'est pas recevable). La transmission des informations concernant le participant pour l'expertise ou pour la publication scientifique sera elle aussi anonyme.

Déontologie et éthique : Le(s) promoteur(s) et investigateur(s) principal(aux) s'engagent à préserver absolument la confidentialité et le secret professionnel pour toutes les informations concernant le participant (Titre I, articles 1, 3, 5 et 6 et titre II, articles 3, 9, et 20 du Code de Déontologie des Psychologues - France).

Je déclare accepter, librement et de façon éclairée, de participer à l'étude intitulée : « Etude sur les relations interpersonnelles ».

Fait à, le

Signatures : Le participant à l'étude

Le responsable de passation

Volet à conserver par le participant



LABORATOIRE
DE PSYCHOLOGIE
CAEN NORMANDIE



Etude sur les relations interpersonnelles	
Promoteur : Maxime Mauduy Laboratoire de Psychologie Caen Normandie Maison de la Recherche en Sciences Humaines UNICAEN - Esplanade de la paix - 14 000 Caen	Responsable scientifique : Cécile Sénémeaud, Professeur des Universités en psychologie sociale Daniel Priolo, Maître de conférences HDR en psychologie sociale Nicolas Margas, Maître de conférences en psychologie
	Investigateur : Maxime Mauduy, Doctorant, maxime.mauduy@unicaen.fr

Engagement du participant : Accepter de participer à une étude sur les relations interpersonnelles.

Objectif : Ce projet de recherche vise à créer de nouvelles méthodes de prévention des discriminations envers les personnes d'origine étrangère. Plus précisément, cette étude teste une méthode qui se base sur la prise de conscience chez la personne que ses comportements passés discriminatoires sont contraires à ce qu'il est attendu de faire dans notre société. La perception de cet écart, entre ce que la personne pense et ce qu'elle fait, amènerait la personne à davantage agir dans le sens de ce qu'elle pense, et réduirait ainsi les comportements discriminatoires.

Liberté du participant : Le participant est libre d'accepter ou de refuser sa participation à l'étude. Le consentement pour poursuivre l'étude peut être retiré par le participant à tout moment, de même que le consentement pour exploiter les données recueillies. Le participant peut retirer son consentement sans donner de raison, et sans encourir aucune responsabilité ni conséquence.

Outils : Des questionnaires en format papier seront utilisés.

Recueil des données : Les données recueillies le sont à l'aide de questions à choix multiples ou de questions ouvertes.

Confidentialité : Vos réponses seront traitées de façon confidentielle. Aucune donnée nominative n'est recueillie.

Traitement des données : Les données seront exploitées uniquement à des fins de traitement statistique, sans aucune mention d'informations personnelles concernant le participant. Les résultats d'un grand nombre de participants seront traités de façon simultanée ; aucune étude individuelle des données ne sera réalisée.

Information du participant : Le participant a la possibilité d'obtenir des informations supplémentaires concernant cette étude ou ses résultats auprès de l'investigateur principal, et ce dans la limite des contraintes du plan de recherche.

Bénéfice de l'étude pour le participant : Le participant ne recevra aucun dédommagement, ni rémunération d'aucune sorte suite à sa participation à cette étude.

Garantie de confidentialité des informations : Toutes les informations concernant le participant seront conservées de façon anonyme et confidentielle (conformément au Règlement Général sur la Protection des Données du 24 avril 2016). Le traitement informatique n'est pas nominatif, il n'entre pas de ce fait dans le cadre de la loi Informatique et Liberté (le droit d'accès et de rectification n'est pas recevable). La transmission des informations concernant le participant pour l'expertise ou pour la publication scientifique sera elle aussi anonyme.

Déontologie et éthique : Le(s) promoteur(s) et investigateur(s) principal(aux) s'engagent à préserver absolument la confidentialité et le secret professionnel pour toutes les informations concernant le participant (Titre I, articles 1, 3, 5 et 6 et titre II, articles 3, 9, et 20 du *Code de Déontologie des Psychologues - France*).

Je déclare accepter, librement et de façon éclairée, de participer à l'étude intitulée : « Etude sur les relations interpersonnelles ».

Fait à, le

Signatures : Le participant à l'étude

Le responsable de passation

Volet à conserver par l'investigateur

9. Analyses préliminaires

Test de χ^2 d'indépendance entre le genre des participants et les conditions expérimentales

Un test de χ^2 d'indépendance a été réalisé pour vérifier que le genre des participants se répartissait de façon aléatoire entre nos quatre conditions expérimentales. Le χ^2 n'étant pas significatif ($\chi^2(3) = 0.55, p = .91$) les résultats ne permettent pas de conclure sur l'existence d'un lien de dépendance entre le genre des participants et les conditions expérimentales auxquelles les participants ont été assignés (Contrôle : 85.0 % de femmes ; Norme : 85.0 % de femmes Hypocrisie Standard : 80.0 % de femmes ; Hypocrisie Renforcée : 85.0% de femmes).

ANOVA testant la différence entre les conditions sur l'âge des participants

Une ANOVA a été réalisée sur l'âge des participants en entrant comme facteur inter-sujet notre variable condition expérimentale. L'analyse ne révèle pas d'effet principal significatif de la variable condition expérimentale, $F(3,156) = 0.68, p = .57, \eta^2 = .013$. Ces résultats indiquent que nous ne pouvons pas conclure sur l'existence d'une différence en termes d'âge entre les conditions contrôle ($M = 20.1, SD = 2.41$), norme ($M = 19.9, SD = 1.58$), hypocrisie standard ($M = 20.2, SD = 3.36$), et hypocrisie renforcée ($M = 19.0, SD = 1.60$).

Test de Student testant la différence entre les deux conditions hypocrisie sur le nombre de transgressions rappelées

Un test de Student pour échantillons indépendants a été réalisé dans le but de vérifier que le nombre de transgressions rappelées ne différaient pas entre nos deux conditions hypocrisie. L'analyse a révélé que la différence du nombre de transgressions rappelées entre la condition *hypocrisie standard* ($M = 2.25, SD = 0.95$) et la condition *hypocrisie renforcée* ($M = 2.58, SD = 0.96$) n'était pas significative, $t(78) = 1.52, p = .13, d = .34$. Il n'est donc pas

nécessaire d'inclure en co-variable le nombre de transgressions rappelées dans notre modèle statistique testant nos hypothèses.

10. Tableau des données descriptives

Tableau 21. Taux d'acceptation de la requête cible et temps accordé à l'association en fonction des quatre conditions expérimentales (Exp 1, $N = 160$)


Condition	Taux d'acceptation de la requête cible	Temps accordé à l'association
Contrôle	22.50 (9/40)	14.3 (29.6)
Norme	15.0 (6/40)	10.5 (32.3)
Hypocrisie Standard	32.50 (13/40)	28.5 (46.6)
Hypocrisie Renforcée	42.50 (17/40)	31.5 (51.7)

Note. Pour le taux d'acceptation de la requête cible, les données indiquent le pourcentage d'acceptation (ratio). Pour le temps accordé à l'association, les données indiquent la moyenne en minutes (écart- type).

ANNEXE H.

Matériels supplémentaires de l'expérience 2 (chapitre 7)

1. Echelle de mesures des comportements discriminatoires chez les étudiants (pré-test, encadré)

Etude portant sur les relations interpersonnelles	
 UNIVERSITÉ CAEN NORMANDIE	Université de Caen Normandie UFR de Psychologie Esplanade de la Paix 14320, CAEN Cedex
Vous participez à une enquête par questionnaire dont l'objectif est de mieux comprendre les relations entre les personnes. Pour chaque question, vous indiquerez votre réponse par une seule croix qui correspond au mieux à votre situation. Vos réponses sont entièrement anonymes. C'est pourquoi, il vous est demandé de prendre le temps de répondre à chacune d'entre-elles sachant qu'il n'y a ni bonne ni mauvaise réponse. Nous vous remercions pour votre participation.	
Dans vos relations de tous les jours avec les personnes, à quelle fréquence avez-vous rencontré ou rencontrez-vous les situations suivantes ?	

1. Il m'est arrivé d'éviter des personnes :	Jamais	Seulement 1 ou 2 fois	Plusieurs fois	Régulièrement
- De nationalité étrangère				
- D'origine étrangère				
- De sexe différent				
- Plus jeunes ou plus âgés				
- Homosexuels				
- En faible situation économique				
- Aux opinions politiques extrêmes				
- De forte ou faible corpulence				
- Aux couleurs de cheveux particulières				
- Portant certains types de tenues vestimentaires				
- De couleurs de peau différente				
- Présentant certaines particularités sur le visage				
- En situation de handicap				

2. Il m'est arrivé de colporter des choses sur des personnes :	Jamais	Seulement 1 ou 2 fois	Plusieurs fois	Régulièrement
- De nationalité étrangère				
- D'origine étrangère				
- De sexe différent				
- Plus jeunes ou plus âgés				
- Homosexuels				
- En faible situation économique				
- Aux opinions politiques extrêmes				
- De forte ou faible corpulence				
- Aux couleurs de cheveux particulières				
- Portant certains types de tenues vestimentaires				
- De couleurs de peau différente				
- Présentant certaines particularités sur le visage				
- En situation de handicap				

3. Il m'est arrivé de faire circuler des photos ou vidéos des personnes :	Jamais	Seulement 1 ou 2 fois	Plusieurs fois	Régulièrement
- De nationalité étrangère				
- D'origine étrangère				
- De sexe différent				
- Plus jeunes ou plus âgés				
- Homosexuels				
- En faible situation économique				
- Aux opinions politiques extrêmes				
- De forte ou faible corpulence				
- Aux couleurs de cheveux particulières				
- Portant certains types de tenues vestimentaires				
- De couleurs de peau différente				
- Présentant certaines particularités sur le visage				
- En situation de handicap				

4. Il m'est arrivé de refuser de parler à des personnes :	Jamais	Seulement 1 ou 2 fois	Plusieurs fois	Régulièrement
- De nationalité étrangère				
- D'origine étrangère				
- De sexe différent				
- Plus jeunes ou plus âgés				
- Homosexuels				
- En faible situation économique				
- Aux opinions politiques extrêmes				
- De forte ou faible corpulence				
- Aux couleurs de cheveux particulières				
- Portant certains types de tenues vestimentaires				
- De couleurs de peau différente				
- Présentant certaines particularités sur le visage				
- En situation de handicap				

5. Il m'est arrivé de dévisager des personnes :	Jamais	Seulement 1 ou 2 fois	Plusieurs fois	Régulièrement
- De nationalité étrangère				
- D'origine étrangère				
- De sexe différent				
- Plus jeunes ou plus âgés				
- Homosexuels				
- En faible situation économique				
- Aux opinions politiques extrêmes				
- De forte ou faible corpulence				
- Aux couleurs de cheveux particulières				
- Portant certains types de tenues vestimentaires				
- De couleurs de peau différente				
- Présentant certaines particularités sur le visage				
- En situation de handicap				

6. Il m'est arrivé d'ignorer des personnes :	Jamais	Seulement 1 ou 2 fois	Plusieurs fois	Régulièrement
- De nationalité étrangère				
- D'origine étrangère				
- De sexe différent				
- Plus jeunes ou plus âgés				
- Homosexuels				
- En faible situation économique				
- Aux opinions politiques extrêmes				
- De forte ou faible corpulence				
- Aux couleurs de cheveux particulières				
- Portant certains types de tenues vestimentaires				
- De couleurs de peau différente				
- Présentant certaines particularités sur le visage				
- En situation de handicap				

7. Il m'est arrivé de critiquer des personnes :	Jamais	Seulement 1 ou 2 fois	Plusieurs fois	Régulièrement
- De nationalité étrangère				
- D'origine étrangère				
- De sexe différent				
- Plus jeunes ou plus âgés				
- Homosexuels				
- En faible situation économique				
- Aux opinions politiques extrêmes				
- De forte ou faible corpulence				
- Aux couleurs de cheveux particulières				
- Portant certains types de tenues vestimentaires				
- De couleurs de peau différente				
- Présentant certaines particularités sur le visage				
- En situation de handicap				

8. Il m'est arrivé de menacer des personnes :	Jamais	Seulement 1 ou 2 fois	Plusieurs fois	Régulièrement
- De nationalité étrangère				
- D'origine étrangère				
- De sexe différent				
- Plus jeunes ou plus âgés				
- Homosexuels				
- En faible situation économique				
- Aux opinions politiques extrêmes				
- De forte ou faible corpulence				
- Aux couleurs de cheveux particulières				
- Portant certains types de tenues vestimentaires				
- De couleurs de peau différente				
- Présentant certaines particularités sur le visage				
- En situation de handicap				

9. Il m'est arrivé de garder mes distances avec des personnes :	Jamais	Seulement 1 ou 2 fois	Plusieurs fois	Régulièrement
- De nationalité étrangère				
- D'origine étrangère				
- De sexe différent				
- Plus jeunes ou plus âgés				
- Homosexuels				
- En faible situation économique				
- Aux opinions politiques extrêmes				
- De forte ou faible corpulence				
- Aux couleurs de cheveux particulières				
- Portant certains types de tenues vestimentaires				
- De couleurs de peau différente				
- Présentant certaines particularités sur le visage				
- En situation de handicap				

10. Il m'est arrivé d'insulter des personnes :	Jamais	Seulement 1 ou 2 fois	Plusieurs fois	Régulièrement
- De nationalité étrangère				
- D'origine étrangère				
- De sexe différent				
- Plus jeunes ou plus âgés				
- Homosexuels				
- En faible situation économique				
- Aux opinions politiques extrêmes				
- De forte ou faible corpulence				
- Aux couleurs de cheveux particulières				
- Portant certains types de tenues vestimentaires				
- De couleurs de peau différente				
- Présentant certaines particularités sur le visage				
- En situation de handicap				

11. Il m'est arrivé d'exclure d'un groupe auquel j'appartiens ou d'une activité à laquelle je participe des personnes :	Jamais	Seulement 1 ou 2 fois	Plusieurs fois	Régulièrement
- De nationalité étrangère				
- D'origine étrangère				
- De sexe différent				
- Plus jeunes ou plus âgés				
- Homosexuels				
- En faible situation économique				
- Aux opinions politiques extrêmes				
- De forte ou faible corpulence				
- Aux couleurs de cheveux particulières				
- Portant certains types de tenues vestimentaires				
- De couleurs de peau différente				
- Présentant certaines particularités sur le visage				
- En situation de handicap				

12. Il m'est arrivé d'agresser physiquement des personnes :	Jamais	Seulement 1 ou 2 fois	Plusieurs fois	Régulièrement
- De nationalité étrangère				
- D'origine étrangère				
- De sexe différent				
- Plus jeunes ou plus âgés				
- Homosexuels				
- En faible situation économique				
- Aux opinions politiques extrêmes				
- De forte ou faible corpulence				
- Aux couleurs de cheveux particulières				
- Portant certains types de tenues vestimentaires				
- De couleurs de peau différente				
- Présentant certaines particularités sur le visage				
- En situation de handicap				

Dans vos relations avec les étudiant.e.s de l'université de Caen, à quelle fréquence avez-vous rencontré ou rencontrez-vous les situations suivantes ?

1. A l'Université de Caen, il m'est arrivé d'éviter des étudiants :	Jamais	Seulement 1 ou 2 fois	Plusieurs fois	Régulièrement
- De nationalité étrangère				
- D'origine étrangère				
- De sexe différent				
- Plus jeunes ou plus âgés				
- Homosexuels				
- En faible situation économique				
- Aux opinions politiques extrêmes				
- De forte ou faible corpulence				
- Aux couleurs de cheveux particulières				
- Portant certains types de tenues vestimentaires				
- De couleurs de peau différente				
- Présentant certaines particularités sur le visage				
- En situation de handicap				
- Poursuivant un certain type de cursus/filière				

2. A l'Université de Caen, il m'est arrivé de colporter des choses sur des étudiants :	Jamais	Seulement 1 ou 2 fois	Plusieurs fois	Régulièrement
- De nationalité étrangère				
- D'origine étrangère				
- De sexe différent				
- Plus jeunes ou plus âgés				
- Homosexuels				
- En faible situation économique				
- Aux opinions politiques extrêmes				
- De forte ou faible corpulence				
- Aux couleurs de cheveux particulières				
- Portant certains types de tenues vestimentaires				
- De couleurs de peau différente				
- Présentant certaines particularités sur le visage				
- En situation de handicap				
- Poursuivant un certain type de cursus/filière				

3. A l'Université de Caen, il m'est arrivé de faire circuler des photos ou vidéos d'étudiants :	Jamais	Seulement 1 ou 2 fois	Plusieurs fois	Régulièrement
- De nationalité étrangère				
- D'origine étrangère				
- De sexe différent				
- Plus jeunes ou plus âgés				
- Homosexuels				
- En faible situation économique				
- Aux opinions politiques extrêmes				
- De forte ou faible corpulence				
- Aux couleurs de cheveux particulières				
- Portant certains types de tenues vestimentaires				
- De couleurs de peau différente				
- Présentant certaines particularités sur le visage				
- En situation de handicap				
- Poursuivant un certain type de cursus/filière				

4. A l'Université de Caen, il m'est arrivé de refuser de parler à des étudiants :	Jamais	Seulement 1 ou 2 fois	Plusieurs fois	Régulièrement
- De nationalité étrangère				
- D'origine étrangère				
- De sexe différent				
- Plus jeunes ou plus âgés				
- Homosexuels				
- En faible situation économique				
- Aux opinions politiques extrêmes				
- De forte ou faible corpulence				
- Aux couleurs de cheveux particulières				
- Portant certains types de tenues vestimentaires				
- De couleurs de peau différente				
- Présentant certaines particularités sur le visage				
- En situation de handicap				
- Poursuivant un certain type de cursus/filière				

5. A l'Université de Caen, il m'est arrivé de dévisager des étudiants:	Jamais	Seulement 1 ou 2 fois	Plusieurs fois	Régulièrement
- De nationalité étrangère				
- D'origine étrangère				
- De sexe différent				
- Plus jeunes ou plus âgés				
- Homosexuels				
- En faible situation économique				
- Aux opinions politiques extrêmes				
- De forte ou faible corpulence				
- Aux couleurs de cheveux particulières				
- Portant certains types de tenues vestimentaires				
- De couleurs de peau différente				
- Présentant certaines particularités sur le visage				
- En situation de handicap				
- Poursuivant un certain type de cursus/filière				

6. A l'Université de Caen, il m'est arrivé d'ignorer des étudiants :	Jamais	Seulement 1 ou 2 fois	Plusieurs fois	Régulièrement
- De nationalité étrangère				
- D'origine étrangère				
- De sexe différent				
- Plus jeunes ou plus âgés				
- Homosexuels				
- En faible situation économique				
- Aux opinions politiques extrêmes				
- De forte ou faible corpulence				
- Aux couleurs de cheveux particulières				
- Portant certains types de tenues vestimentaires				
- De couleurs de peau différente				
- Présentant certaines particularités sur le visage				
- En situation de handicap				
- Poursuivant un certain type de cursus/filière				

7. A l'Université de Caen, il m'est arrivé de critiquer des étudiants :	Jamais	Seulement 1 ou 2 fois	Plusieurs fois	Régulièrement
- De nationalité étrangère				
- D'origine étrangère				
- De sexe différent				
- Plus jeunes ou plus âgés				
- Homosexuels				
- En faible situation économique				
- Aux opinions politiques extrêmes				
- De forte ou faible corpulence				
- Aux couleurs de cheveux particulières				
- Portant certains types de tenues vestimentaires				
- De couleurs de peau différente				
- Présentant certaines particularités sur le visage				
- En situation de handicap				
- Poursuivant un certain type de cursus/filière				

8. A l'Université de Caen, il m'est arrivé de menacer des étudiants :	Jamais	Seulement 1 ou 2 fois	Plusieurs fois	Régulièrement
- De nationalité étrangère				
- D'origine étrangère				
- De sexe différent				
- Plus jeunes ou plus âgés				
- Homosexuels				
- En faible situation économique				
- Aux opinions politiques extrêmes				
- De forte ou faible corpulence				
- Aux couleurs de cheveux particulières				
- Portant certains types de tenues vestimentaires				
- De couleurs de peau différente				
- Présentant certaines particularités sur le visage				
- En situation de handicap				
- Poursuivant un certain type de cursus/filière				

9. A l'Université de Caen, il m'est arrivé de garder mes distances avec des étudiants :	Jamais	Seulement 1 ou 2 fois	Plusieurs fois	Régulièrement
- De nationalité étrangère				
- D'origine étrangère				
- De sexe différent				
- Plus jeunes ou plus âgés				
- Homosexuels				
- En faible situation économique				
- Aux opinions politiques extrêmes				
- De forte ou faible corpulence				
- Aux couleurs de cheveux particulières				
- Portant certains types de tenues vestimentaires				
- De couleurs de peau différente				
- Présentant certaines particularités sur le visage				
- En situation de handicap				
- Poursuivant un certain type de cursus/filière				

10. A l'Université de Caen, il m'est arrivé d'insulter des étudiants :	Jamais	Seulement 1 ou 2 fois	Plusieurs fois	Régulièrement
- De nationalité étrangère				
- D'origine étrangère				
- De sexe différent				
- Plus jeunes ou plus âgés				
- Homosexuels				
- En faible situation économique				
- Aux opinions politiques extrêmes				
- De forte ou faible corpulence				
- Aux couleurs de cheveux particulières				
- Portant certains types de tenues vestimentaires				
- De couleurs de peau différente				
- Présentant certaines particularités sur le visage				
- En situation de handicap				
- Poursuivant un certain type de cursus/filière				

11. A l'Université de Caen, il m'est arrivé d'exclure d'un groupe auquel j'appartiens ou d'une activité à laquelle je participe des étudiants :	Jamais	Seulement 1 ou 2 fois	Plusieurs fois	Régulièrement
- De nationalité étrangère				
- D'origine étrangère				
- De sexe différent				
- Plus jeunes ou plus âgés				
- Homosexuels				
- En faible situation économique				
- Aux opinions politiques extrêmes				
- De forte ou faible corpulence				
- Aux couleurs de cheveux particulières				
- Portant certains types de tenues vestimentaires				
- De couleurs de peau différente				
- Présentant certaines particularités sur le visage				
- En situation de handicap				
- Poursuivant un certain type de cursus/filière				

12. A l'Université de Caen, il m'est arrivé d'agresser physiquement des étudiants :	Jamais	Seulement 1 ou 2 fois	Plusieurs fois	Régulièrement
- De nationalité étrangère				
- D'origine étrangère				
- De sexe différent				
- Plus jeunes ou plus âgés				
- Homosexuels				
- En faible situation économique				
- Aux opinions politiques extrêmes				
- De forte ou faible corpulence				
- Aux couleurs de cheveux particulières				
- Portant certains types de tenues vestimentaires				
- De couleurs de peau différente				
- Présentant certaines particularités sur le visage				
- En situation de handicap				
- Poursuivant un certain type de cursus/filière				

Genre : Féminin Masculin

Age : ans

Nationalité :

Niveau d'étude : L1 L2 L3 M1 M2 Autre (préciser) :

Filière :

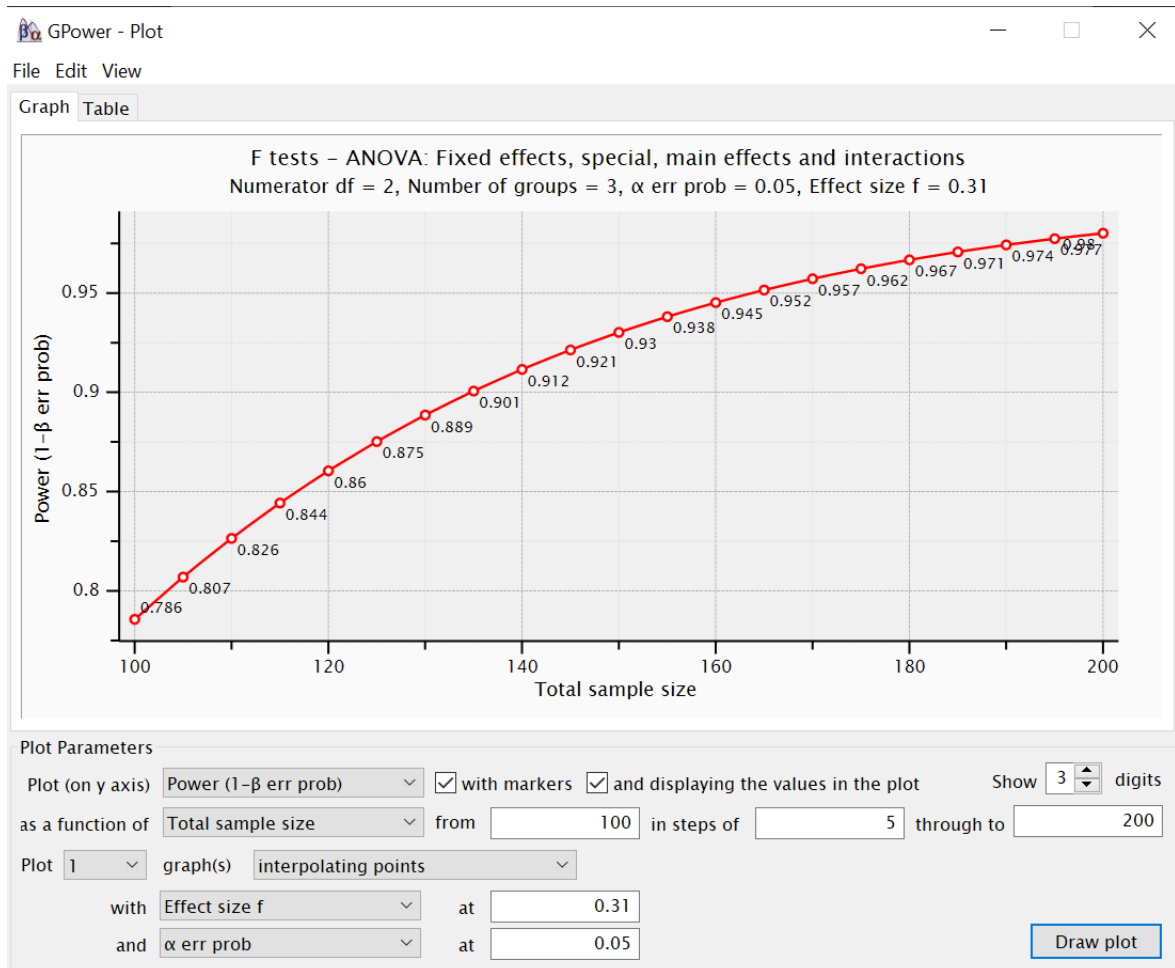
Etudiant(e) de l'Université de Caen Normandie : Oui / Non

2. Calcul de puissance statistique *a priori*

Nous avons défini notre taille d'échantillon pour cette deuxième expérience de la même manière que pour l'expérience 1. Nous avons pris en compte uniquement la taille de l'effet d'hypocrisie estimée dans la méta-analyse de Priolo et al. (2019). Nous souhaitons obtenir 40 participants par condition soit une taille d'échantillon totale de 160 participants.

De la même manière que pour l'expérience 1, nous avons évalué la puissance statistique de notre expérience 2 pour un $N = 160$ en réalisant deux calculs de puissance statistique *a priori*.

Le premier est pour une variable continue. Comme nous avons utilisé la méthode des contrastes pour analyser les données, nous avons suivi les recommandations de Perugini et al. (2018) pour ce type d'analyses. Nous avons fixé la moyenne standardisée de la condition *hypocrisie standard* à 0 et l'écart-type global à 1. La moyenne de la condition *contrôle* a été fixée à -0.65 écart-type par rapport à la moyenne de la condition *hypocrisie standard*. Cette taille d'effet est basée sur la méta-analyse de Priolo et al. (2019) (taille de l'effet d'hypocrisie estimée à $r = .33$). La moyenne de la condition *hypocrisie affaiblie* a été fixée à -0.2 écart-type par rapport à la moyenne de la condition *hypocrisie standard*. Enfin, la moyenne de la condition *hypocrisie renforcée* a été fixée à +0.2 écart type de la condition *hypocrisie standard*. Cette petite taille d'effet est basée sur les travaux antérieurs de Fointiat et al. (2008) montrant la modulation de l'effet d'hypocrisie par le nombre de transgressions rappelées ainsi que de la petite taille d'effet obtenu dans l'expérimentation 1. Le f attendu calculé était égal à .31. Une analyse de sensibilité montre que pour $f = .31$, un seuil $\alpha = .05$, et une taille d'échantillon $N = 160$, la puissance statistique *a priori* est de 94.5% (cf. Figure 59).

Figure 59. Illustration *G*Power* de l'analyse de sensibilité pour une variable continue

Le second calcul de puissance statistique *a priori* concerne la variable binaire. Nous avons simulé 5000 modèles de régression logistique binomial pour estimer la puissance statistique *a priori* dans notre expérience 1. Pour un $N = 160$, une taille d'effet moyenne ($OR = 2.47$), un seuil $\alpha = .05$, la puissance statistique *a priori* est de 86.62% (cf. Figure 60).

Figure 60. Script R pour le calcul de la puissance statistique a priori pour une variable binaire

```
> simFit <- function(n){
+   a <- rep(c(-3, -1, 1, 3), n/4)
+   b <- rep(c(1, -1, -1, 1), n/4)
+   c <- rep(c(-1, 3, -3, 1), n/4)
+   xb <- 0.90*a
+   p <- 1/(1 + exp(-xb))
+   y <- rbinom(n = n, size = 1, prob = p)
+   mod <- glm(y ~ a + b + c, family = binomial)
+   s.out <- summary(mod)
+   s.out$coefficients["a", "Pr(>|z|)"] < 0.05
+ }
> powerEst <- function(N, n){
+   r.out <- replicate(n = N, simFit(n = n))
+   mean(r.out)
+ }
> powerEst(N = 5000, n = 160)
[1] 0.8662
```


4. Questionnaire de rappel des transgressions

Le département de psychologie cherche à mieux comprendre les situations dans lesquelles les personnes d'origine étrangère ne sont pas traitées de manière égale par rapport aux personnes d'origine française. Pour cela, nous allons vous demander de prendre un petit moment afin de décrire brièvement des situations dans lesquelles vous avez réagi plus négativement envers une personne d'origine étrangère, ou que vous avez traité une personne d'origine étrangère de manière différente par rapport à une personne d'origine française et ce, même lorsque cela était involontaire.

Pour cela, cinq situations vous sont présentées ci-dessous.

1. Il m'est arrivé de garder mes distances avec une personne d'origine étrangère.

La dernière fois, c'était il y a combien de temps ?

.....

Dans quel lieu étiez-vous à ce moment-là ?

.....

Quelle(s) étai(en)t la/les personne(s) concerné(e)s par cette situation ?

.....

2. Il m'est arrivé de critiquer une personne d'origine étrangère.

La dernière fois, c'était il y a combien de temps ?

.....

Dans quel lieu étiez-vous à ce moment-là ?

.....

Quelle(s) étai(en)t la/les personne(s) concernée(s) par cette situation ?

.....

3. Il m'est arrivé d'éviter une personne d'origine étrangère.

La dernière fois, c'était il y a combien de temps ?

.....

Dans quel lieu étiez-vous à ce moment-là ?

.....

Quelle(s) étai(en)t la/les personne(s) concernée(s) par cette situation ?

.....

4. Il m'est arrivé de dévisager une personne d'origine étrangère.

La dernière fois, c'était il y a combien de temps ?

.....

Dans quel lieu étiez-vous à ce moment-là ?

.....

Quelle(s) étai(en)t la/les personne(s) concernée(s) par cette situation ?

.....

5. Il m'est arrivé d'ignorer une personne d'origine étrangère.

La dernière fois, c'était il y a combien de temps ?

.....

Dans quel lieu étiez-vous à ce moment-là ?

.....

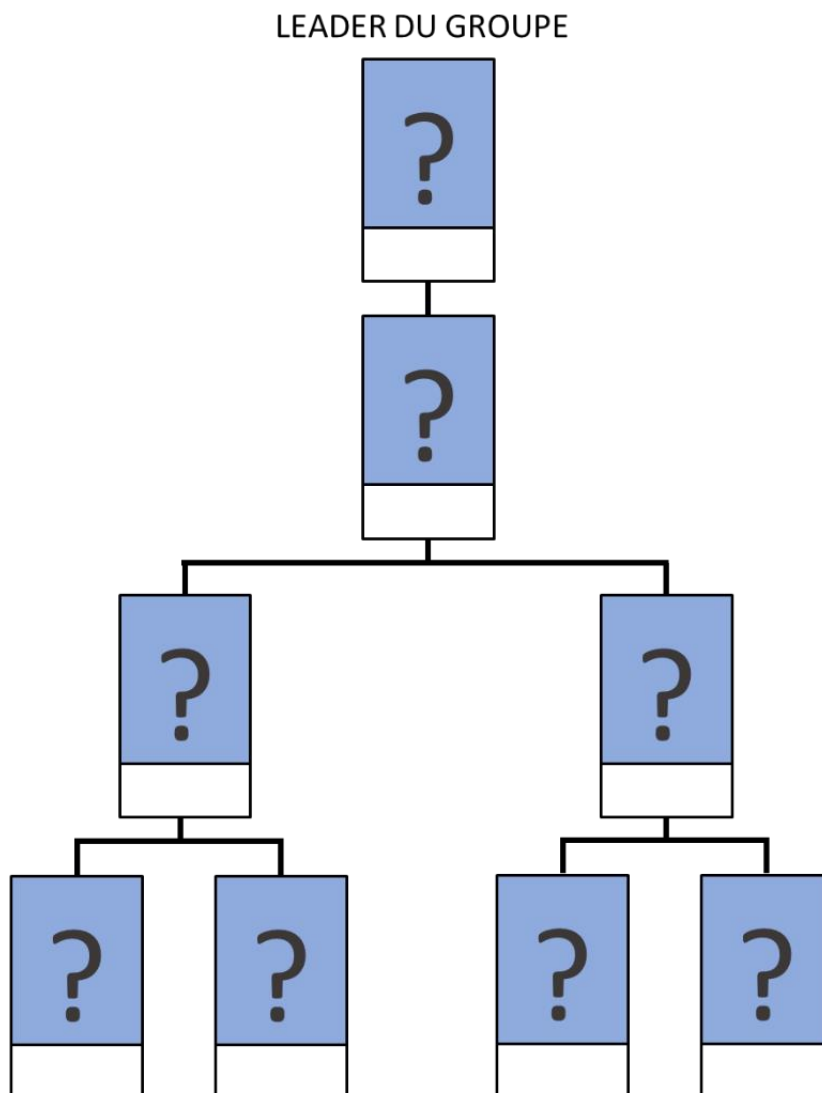
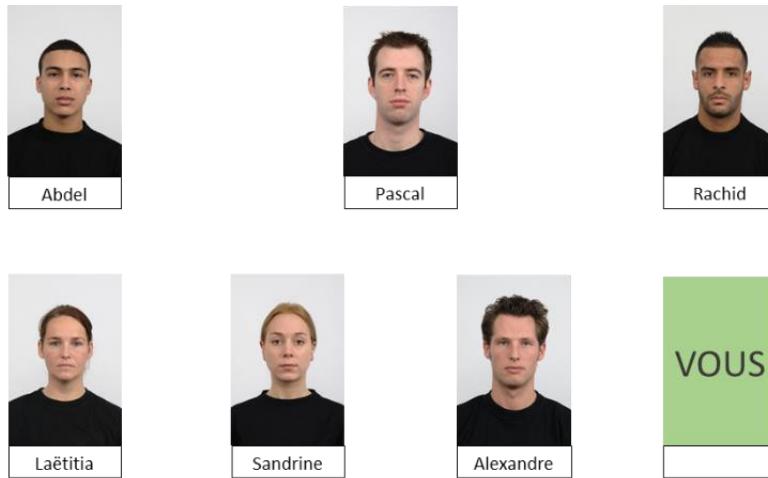
Quelle(s) étai(en)t la/les personne(s) concernée(s) par cette situation ?

.....

5. Présentation de la tâche de hiérarchie organisationnelle

Les participants ont été informés que l'université mettait en place une association destinée à faciliter l'intégration des étudiants étrangers. Les membres de l'association ayant déjà été recrutés, il était indiqué aux participants que l'université avait besoin de leur avis pour organiser le bureau de l'association. Concrètement, les participants se sont vus présenter un arbre hiérarchique et les photos de six personnes (avec leur prénom). Il s'agissait de deux hommes maghrébins (nommés de manière stéréotypée "Abdel" et "Rachid"), de deux hommes blancs (nommés "Alexandre" et "Pascal") et de deux femmes blanches (nommées "Laëtitia" et "Sandrine"). Comme cette mesure a été réalisée sous format papier-crayon (et non sur un ordinateur comme Michinov et al., 2005), des photos de personnes réelles ont été utilisées à partir de la base de données de Langner et al. (2010). Après avoir présenté ce contexte, les participants ont été invités à attribuer une position dans cette hiérarchie organisationnelle à chacune de ces personnes ainsi qu'à eux-mêmes (cf. Figure 61). Comme Anier et al. (2018), nous avons attribué un score à chacun des quatre niveaux de la hiérarchie organisationnelle (de 1 pour la position la plus élevée à 4 pour la position la plus basse), puis nous avons fait la moyenne du score des deux cibles étrangères (de 1.5, ce qui signifie que les deux positions les plus élevées ont été attribuées aux deux cibles nord-africaines, à 4, ce qui signifie que les deux cibles nord-africains ont été attribuées aux positions les plus basses) et la moyenne du score des deux hommes blancs. La position moyenne attribuée aux personnes blanches a été soustraite à celle attribuée aux personnes étrangères de manière à opérationnaliser la mesure des comportements discriminatoires. Plus la différence est négative, moins les participants discriminent les personnes étrangères.

Figure 61. Illustration du matériel de la tâche de hiérarchie organisationnelle utilisée dans l'expérimentation 2



6. Analyses préliminaires

Test de χ^2 d'indépendance entre le genre des participants et les conditions expérimentales

Le test de χ^2 d'indépendance entre le genre des participants et les conditions expérimentales n'est pas significatif, $\chi^2(3) = 1.87, p = .60$. Les résultats ne permettent pas de conclure sur l'existence d'un lien de dépendance entre le genre des participants et les conditions expérimentales auxquelles ils ont été assignés (*Contrôle* : 72.5% de femmes ; *Hypocrisie affaiblie* : 75.0% de femmes ; *Hypocrisie standard* : 82.5% de femmes ; *Hypocrisie renforcée* : 82.5% de femmes).

ANOVA testant l'effet de nos conditions expérimentales sur l'âge des participants

L'ANOVA ne révèle pas d'effet principal significatif de la variable condition expérimentale, $F(3,156) = 1.81, p = .15, \eta^2 = .031$. Ces résultats ne permettent pas de montrer l'existence d'une différence significative entre nos quatre conditions expérimentales en fonction de l'âge des participants ($M_{\text{contrôle}} = 19.9, SD = 2.02$; $M_{\text{hypocrisie affaiblie}} = 19.7, SD = 1.54$; $M_{\text{hypocrisie standard}} = 19.2, SD = 0.98$; $M_{\text{hypocrisie renforcée}} = 19.5, SD = 1.40$).

ANOVA testant l'effet de nos trois conditions hypocrisie sur le nombre de transgressions rappelés

L'analyse a révélé que le nombre de transgressions ne diffère pas ($F(2, 117) = 0.04, p = .96, \eta^2 = .025$) entre les conditions *hypocrisie affaiblie* ($M = 2.55, SD = 1.28$), *hypocrisie standard* ($M = 2.63, SD = 1.51$) et *hypocrisie renforcée* ($M = 2.55, SD = 1.50$). Il n'est donc pas nécessaire d'inclure en co-variable le nombre de transgressions rappelés dans notre modèle statistique testant nos hypothèses.

7. Tableau des données descriptives

Tableau 22. Taux d'acceptation de la requête cible et temps accordé à l'association en fonction des quatre conditions expérimentales (Exp 2)

Condition	Taux d'acceptation de la requête cible	Temps accordé à l'association	Score de discrimination
Contrôle	17.5 (7/40)	14.3 (34.0)	-0.66 (1.16)
Hypocrisie affaiblie	27.5 (11/40)	15.0 (31.0)	-0.85 (0.97)
Hypocrisie standard	37.5 (15/40)	22.5 (35.1)	-1.02 (0.91)
Hypocrisie renforcée	50.0 (20/40)	34.5 (45.3)	-1.14 (0.64)

Note. $N = 160$. Pour le taux d'acceptation de la requête cible, les données indiquent le pourcentage d'acceptation (ratio). Pour le temps accordé à l'association et le score de discrimination, les données indiquent la moyenne en minutes (écart-type).

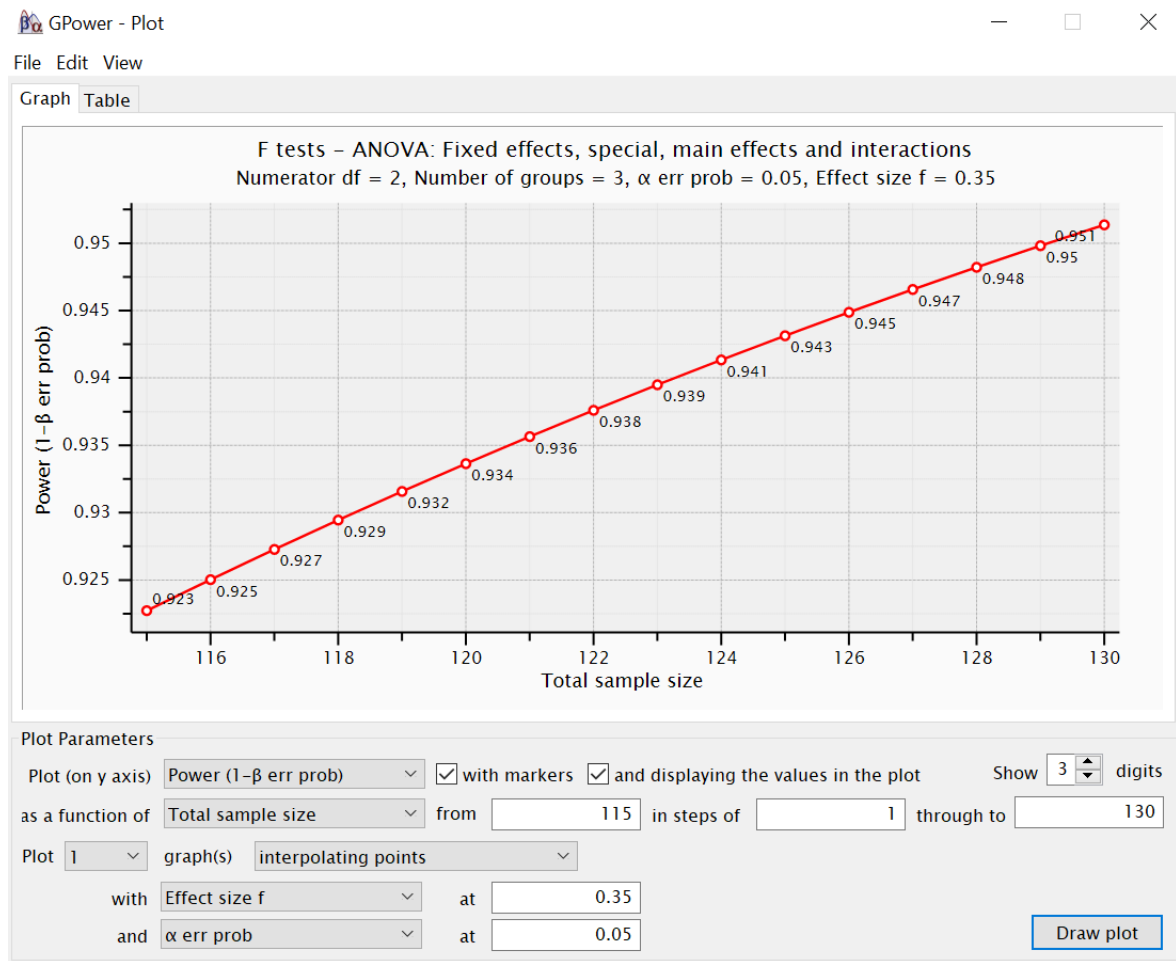
ANNEXE I.

Matériels supplémentaires de l'expérience 3 (chapitre 7)

1. Calcul de puissance statistique *a priori*

La taille de notre échantillon a été calculée *a priori* afin d'obtenir une puissance statistique optimale de 95%. Un calcul de puissance *a priori* pour variable continue a été réalisé en suivant les recommandations de Perugini et al. (2018). Nous avons fixé la moyenne standardisée des conditions *information normative non-pertinente* et *aucune information normative* à 0 et l'écart-type global à 1. Les moyennes des conditions *information normative faible* et *information normative forte* ont été fixées respectivement à -0.50 écart-type et +0.50 écart-type par rapport à la moyenne des deux conditions *information normative non-pertinente* et *aucune information normative*. Ces tailles d'effet sont basées sur la taille d'effet de l'expérimentation 2 testant l'effet de nos manipulations expérimentales des normes sociales dans le cadre du paradigme de l'hypocrisie induite (*i.e.* $R^2_{\text{Nagelkerke}} = .076$ soit $r = .28$). Le f attendu calculé était égal à .35. La taille d'échantillon requise pour un $f = .35$, un seuil $\alpha = .05$ et une puissance statistique de 95% ($1 - \beta = 0.95$) est de 130 participants. En raison de l'attrition ($n = 16$ participants), notre échantillon final ne comportait que 124 participants. Nous avons donc réalisé une analyse de sensibilité afin de déterminer la puissance statistique atteinte dans cette expérimentation 3 pour une valeur de f égale à .35, un seuil $\alpha = .05$ et une taille d'échantillon $N = 124$. L'analyse révèle que les conclusions statistiques peuvent être faites avec 94.1% de puissance statistique (cf. Figure 62).

Figure 62. Analyse de sensibilité réalisée sur G*Power (Exp 3)



2. Questionnaire utilisé pour mesurer les croyances normatives sociales et personnelles antidiscriminatoires

Indiquez votre degré d'accord ou de désaccord pour chacune des propositions ci-dessous en entourant la réponse qui vous convient le mieux. Il n'y a ni bonne ni mauvaise réponse, c'est votre propre point de vue qui nous intéresse. Certaines formulations peuvent vous paraître redondantes mais il est important de répondre à chacune d'entre elle.

- | | | | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|---|---|----------------------|
| 1. La majorité des étudiants de l'Université de Caen approuvent le fait de donner son sang. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | Tout à fait d'accord |
| Pas du tout d'accord | | | | | | | | |
| 2. La plupart des étudiants de l'université de Caen croient qu'il est bien de consommer bio. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | Tout à fait d'accord |
| Pas du tout d'accord | | | | | | | | |
| 3. Pour la majorité des étudiants de l'université de Caen, il est important de se comporter de la même manière envers les personnes quelles que soient leurs origines. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | Tout à fait d'accord |
| Pas du tout d'accord | | | | | | | | |
| 4. La majorité des étudiants de l'Université de Caen consomment du cannabis. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | Tout à fait d'accord |
| Pas du tout d'accord | | | | | | | | |
| 5. Je pense que la plupart des étudiants de l'université de Caen se ne discriminent pas les personnes d'origine étrangère ¹ . | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | Tout à fait d'accord |
| Pas du tout d'accord | | | | | | | | |
| 6. C'est en accord avec mes principes de consommer bio. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | Tout à fait d'accord |
| Pas du tout d'accord | | | | | | | | |
| 7. J'ai mauvaise conscience lorsque je traite différemment les personnes d'origine étrangère par rapport aux personnes d'origine française. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | Tout à fait d'accord |
| Pas du tout d'accord | | | | | | | | |
| 8. La plupart des étudiants de l'Université de Caen pensent qu'il serait mal que la consommation de cannabis soit légalisé. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | Tout à fait d'accord |
| Pas du tout d'accord | | | | | | | | |
| 9. Mes valeurs personnelles me disent qu'il est juste de traiter de la même manière les individus quelles que soient leurs origines. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | Tout à fait d'accord |
| Pas du tout d'accord | | | | | | | | |
| 10. La plupart des étudiants de l'université de Caen donnent leur sang. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | Tout à fait d'accord |
| Pas du tout d'accord | | | | | | | | |
| 11. Je crois que la plupart des étudiants de l'Université de Caen désapprouvent la discrimination envers les personnes d'origine étrangère. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | Tout à fait d'accord |
| Pas du tout d'accord | | | | | | | | |
| 12. Mes valeurs personnelles encouragent la légalisation du cannabis. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | Tout à fait d'accord |
| Pas du tout d'accord | | | | | | | | |
| 13. Je crois que la majorité des étudiants de l'Université de Caen se comportent de la même manière envers les personnes quelles que soient leurs origines. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | Tout à fait d'accord |
| Pas du tout d'accord | | | | | | | | |
| 14. La majorité des étudiants de l'Université de Caen pensent qu'il est bien d'acheter des aliments biologiques. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | Tout à fait d'accord |
| Pas du tout d'accord | | | | | | | | |
| 15. Je me sentrais coupable de me comporter différemment envers les personnes selon leurs origines. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | Tout à fait d'accord |
| Pas du tout d'accord | | | | | | | | |
| 16. La majorité des étudiants de l'Université de Caen pensent qu'il est bien d'acheter des aliments biologiques | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | Tout à fait d'accord |
| Pas du tout d'accord | | | | | | | | |
| 17. C'est en accord avec mes principes de traiter de la même manière les personnes d'origine étrangère et d'origine française. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | Tout à fait d'accord |
| Pas du tout d'accord | | | | | | | | |
| 18. Je crois que la plupart des étudiants de l'Université de Caen ne consomment pas d'aliments biologiques | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | Tout à fait d'accord |
| Pas du tout d'accord | | | | | | | | |
| 19. La majorité des étudiants de l'Université de Caen n'acceptent pas que l'on traite différemment les personnes d'origine étrangère et d'origine française. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | Tout à fait d'accord |
| Pas du tout d'accord | | | | | | | | |

20. Mes valeurs personnelles me disent qu'il est bien d'acheter des aliments biologiques.	1	2	3	4	5	6	7	Tout à fait d'accord
Pas du tout d'accord								
21. Je pense que la majorité des étudiants de l'Université de Caen traitent de la même manière les personnes quelles que soient leurs origines.	1	2	3	4	5	6	7	Tout à fait d'accord
Pas du tout d'accord								
22. Légaliser la consommation de cannabis va à l'encontre de mes valeurs morales.	1	2	3	4	5	6	7	Tout à fait d'accord
Pas du tout d'accord								
23. Je me sens obligé(e) moralement de traiter de la même manière les individus quelles que soient leurs origines.	1	2	3	4	5	6	7	Tout à fait d'accord
Pas du tout d'accord								
24. Personne ne serait vraiment surpris si je donnais mon sang.	1	2	3	4	5	6	7	Tout à fait d'accord
Pas du tout d'accord								
25. Au regard de mes propres valeurs, je me sentirais mal de discriminer les personnes d'origine étrangère.	1	2	3	4	5	6	7	Tout à fait d'accord
Pas du tout d'accord								
26. C'est en accord avec mes principes de donner mon sang.	1	2	3	4	5	6	7	Tout à fait d'accord
Pas du tout d'accord								
27. La plupart des étudiants de l'Université de Caen pensent qu'il est bien de légaliser la consommation de cannabis.	1	2	3	4	5	6	7	Tout à fait d'accord
Pas du tout d'accord								

3. Analyses préliminaires

Test de χ^2 d'indépendance entre le genre des participants et les conditions expérimentales

Le test de χ^2 d'indépendance entre le genre des participants et les conditions expérimentales n'est pas significatif, $\chi^2(3) = 1.93$, $p = .59$. Les résultats ne permettent pas de conclure à l'existence d'un lien de dépendance entre le genre des participants et les conditions expérimentales auxquelles ils ont été assignés (*Information normative faible* : 88,6% de femmes ; *Aucune information normative* : 75,9% de femmes ; *Information normative non-pertinente* : 81,3% de femmes ; *Information normative forte* : 78,6% de femmes).

ANOVA testant l'effet de nos conditions expérimentales sur l'âge des participants

Une ANOVA a été réalisée sur l'âge des participants en entrant comme facteur inter-sujet notre variable condition expérimentale. L'analyse révèle un effet principal significatif de la variable condition expérimentale, $F(3,120) = 10.8$, $p < .001$, $\eta^2 = 0.21$. Les analyses post-hoc de Tukey montre une différence significative liée à l'âge entre la condition

aucune information normative ($M = 20.3$, $SD = 1.54$) et les conditions *information normative non-pertinente* ($M = 18.9$, $SD = 0.83$, $t(120) = 4.87$, $p < .001$, $d = 1.26$) et *information normative faible* ($M = 18.9$, $SD = 1.17$, $t(120) = 4.84$, $p < .001$, $d = 1.22$). L'âge des participants de la condition *information normative forte* ($M = 19.6$, $SD = 0.95$, $p_s > .053$) ne différait significativement d'aucune des trois autres conditions. L'âge des participants a donc été inséré en co-variable dans nos modèles statistiques testant l'effet de nos conditions expérimentales sur nos variables dépendantes dans le but de contrôler son éventuelle influence.

Analyse en composante principale sur les 12 items de mesure des croyances normatives sociales et personnelles

Une analyse en composante principale (ACP) en rotation oblique (« Oblimin ») a été réalisée sur l'échelle de 12 items mesurant le degré de croyances normatives sociales et personnelles. L'indice Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) mesurant l'adéquation de l'échantillonnage pour l'ACP était de 0.81, suggérant que les données étaient adéquates pour exécuter l'ACP. De plus, la significativité du test de sphéricité de Barlett a indiqué que les données étaient appropriées, $\chi^2(66) = 773$, $p < .001$. Pour extraire le nombre de dimension de l'échelle, nous avons analysé les valeurs du critère de Kaiser, les scree plots ainsi que les résultats des analyses parallèles. L'ensemble de ces trois indicateurs indiquaient une solution optimale à deux dimensions. La première dimension (30.6% de variance) regroupait les trois items mesurant les croyances normatives introjectées et les trois items mesurant les croyances normatives intégrées. La seconde dimension (30.4% de variance) regroupait les trois items mesurant les croyances normatives descriptives et les trois items mesurant les croyances normatives injonctives. Sur la base de ces résultats, deux scores ont donc été calculés, le premier se référant aux scores de croyances normatives personnelles (α de Cronbach = .82) et le second aux scores de croyances normatives sociales (α de Cronbach = .87).

4. Tableau des données descriptives

Tableau 23. Score de croyances normatives sociales et personnelles en fonction des quatre conditions expérimentales (Exp 3)

Condition	Croyances normatives sociales	Croyances normatives personnelles
Information normative faible	4.91 (1.01)	6.47 (1.01)
Information normative non-pertinente	5.35 (0.81)	6.47 (0.85)
Aucune information normative	5.14 (0.86)	6.72 (0.43)
Information normative forte	5.64 (0.91)	6.59 (0.67)

Note. $N = 124$. Les données indiquent la moyenne (écart-type) aux items sur une échelle de Likert en 7 points.

ANNEXE J.

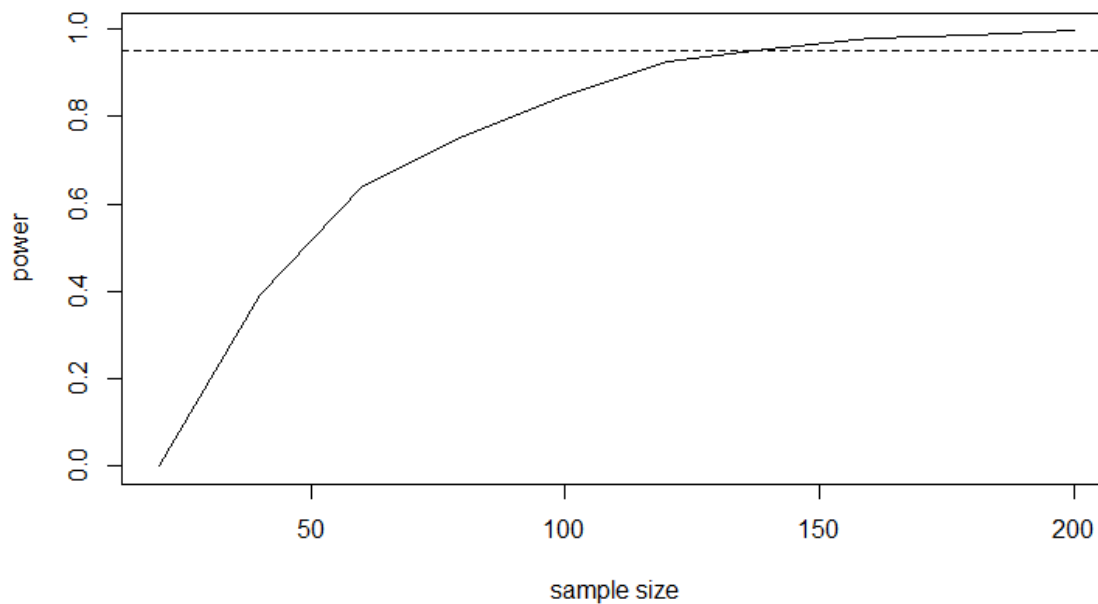
Matériels supplémentaires de l'expérience 4 (chapitre 7)

1. Calcul de puissance statistique *a priori*

La taille requise de l'échantillon pour obtenir une puissance statistique de 95% était de 140 participants pour analyser notre variable binaire (*i.e.* le taux d'engagement comportemental dans l'association, cf. Figures 63 et 64).

Figure 63. *Script R pour le calcul de la puissance statistique a priori pour une variable binaire*

```
> simFit <- function(n){
+   a <- rep(c(-1, 0, 0, 1), n/4)
+   b <- rep(c(0,-1,1,0), n/4)
+   c <- rep(c(1,-1,-1,1), n/4)
+   xb <- 0.90*a
+   p <- 1/(1 + exp(-xb))
+   y <- rbinom(n = n, size = 1, prob = p)
+   mod <- glm(y ~ a + b + c, family = binomial)
+   s.out <- summary(mod)
+   s.out$coefficients["a","Pr(>|z|)"] < 0.05
+ }
> powerEst <- function(N, n){
+   r.out <- replicate(n = N, simFit(n = n))
+   mean(r.out)
+ }
> powerEst(N = 5000, n = 140)
[1] 0.9504
```

Figure 64. Taille d'échantillon a priori requise pour une variable binaire

Note. Simulation de 5000 modèles de régression logistique binomial. $\alpha = .05$. $OR = 2.47$.

Toutefois, en raison de la pandémie de COVID-19, nous avons dû interrompre le recueil des données à $N = 80$. Des analyses de sensibilité ont été réalisées afin de déterminer la puissance statistique atteinte avec 80 participants pour analyser notre variable binaire et nos variables continues.

Dans un premier temps, nous avons effectué 5000 simulations de notre modèle de régression logistique binomial pour une variable binaire en incluant les trois contrastes en prédicteurs. Avec un $N = 80$, un seuil $\alpha = .05$ et un $OR = 2.47$, la puissance statistique de cette étude pour analyser une variable binaire est de .76 (cf. Figure 65). Elle n'est donc pas satisfaisante ($< .80$). Des précautions quant à la généralisation des résultats sur cette mesure binaire sont à prendre.

Figure 65. Script R pour le calcul de la puissance statistique *a priori* pour une variable binaire avec un $N = 80$

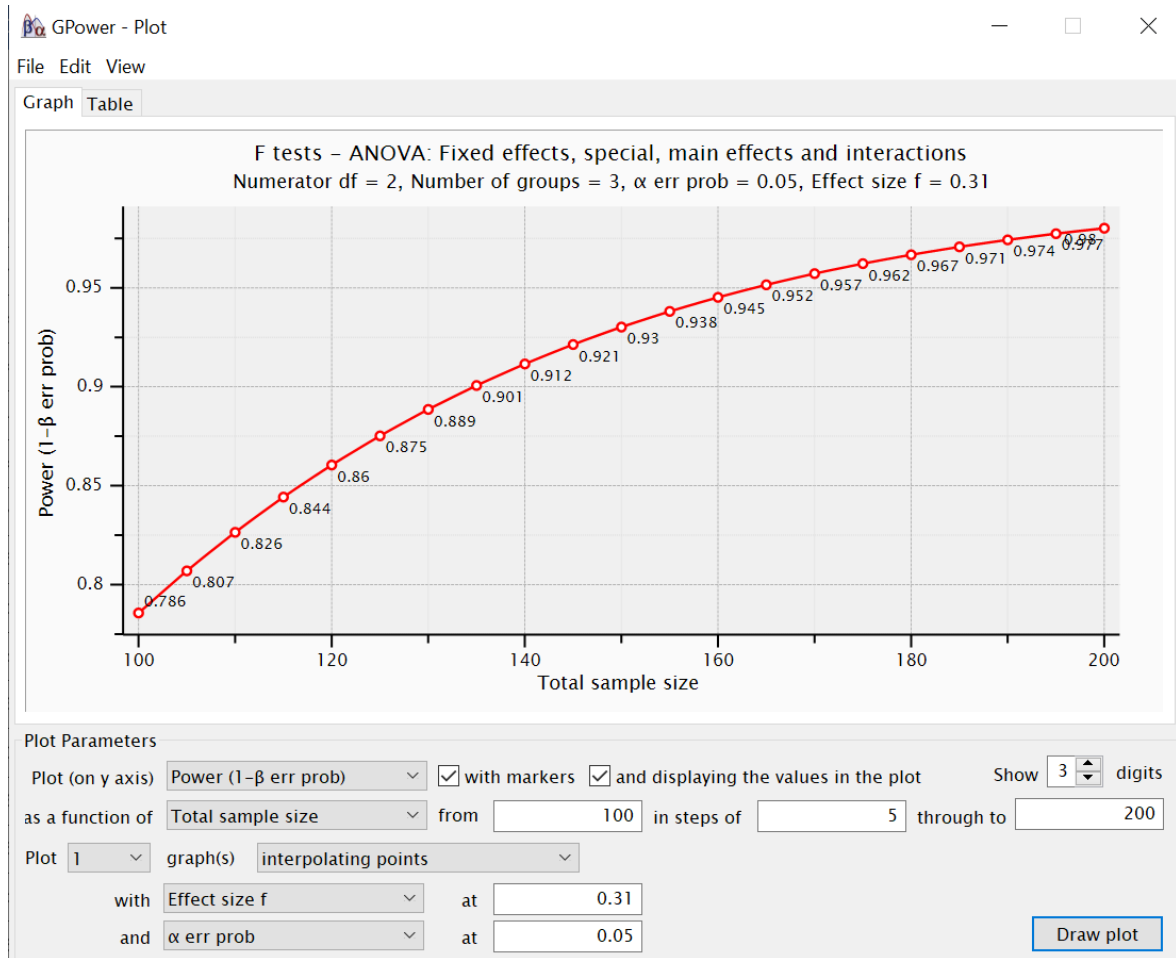
```

> simFit <- function(n){
+   a <- rep(c(-1, 0, 0, 1), n/4)
+   b <- rep(c(0,-1,1,0), n/4)
+   c <- rep(c(1,-1,-1,1), n/4)
+   xb <- 0.90*a
+   p <- 1/(1 + exp(-xb))
+   y <- rbinom(n = n, size = 1, prob = p)
+   mod <- glm(y ~ a + b + c, family = binomial)
+   s.out <- summary(mod)
+   s.out$coefficients["a","Pr(>|z|)"] < 0.05
+ }
> powerEst <- function(N, n){
+   r.out <- replicate(n = N, simFit(n = n))
+   mean(r.out)
+ }
> powerEst(N = 5000, n = 80)
[1] 0.763

```

Dans un second temps, nous avons réalisé une analyse de puissance *a priori* pour variables continues. Nous avons suivi la même procédure que dans les expérimentations précédentes. Nous avons fixé la moyenne standardisée des conditions *hypocrisie descriptive* et *hypocrisie injonctive* à 0 et l'écart-type global à 1. La moyenne de la condition *contrôle* a été fixée à -0.65 écart-type par rapport à la moyenne des conditions *hypocrisie descriptive* et *hypocrisie injonctive*. Cette taille d'effet est basée sur la méta-analyse de Priolo et al. (2019). La moyenne de la condition *hypocrisie double normes* a été fixée à +0.2 écart-type par rapport à la moyenne des conditions *hypocrisie descriptive* et *hypocrisie injonctive*. Le f attendu calculé est égal à .31. Une analyse de sensibilité a donc été réalisée afin de déterminer la puissance statistique atteinte dans cette expérimentation pour un $f = .31$, un seuil $\alpha = .05$ et une taille d'échantillon $N = 80$. L'analyse indique que nous pouvons effectuer nos conclusions statistiques sur les variables continues avec une puissance statistique satisfaisante de 91.2% (cf. Figure 66).

Figure 66. Analyse de sensibilité réalisée sur G*Power



2. Activation d'une forte norme descriptive antidiscriminatoire

Une étude (Université de Caen Normandie, 2019) a été réalisée sur un ECHANTILLON REPRESENTATIF DES ETUDIANTS DE L'UNIVERSITE DE CAEN. Voici un résumé de l'étude. Prenez connaissance des résultats, puis, si vous le voulez bien, répondez à la question ci-après.



Les personnes d'origine étrangère :
Enquête auprès des étudiants de l'Université de Caen

Université de Caen Normandie, 2019

Objectif

Cette étude a pour but de connaître l'opinion, les croyances et les comportements des étudiants de l'Université de Caen envers les personnes d'origine étrangère¹.

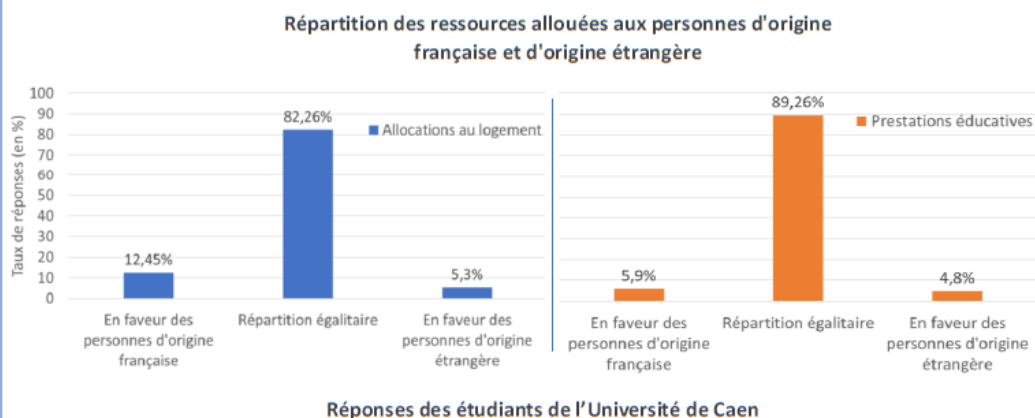
Méthode

1567 étudiants de l'Université de Caen ont participé à une étude au cours du mois de mars 2019 (âge moyen = 20,3 ans, ET=1,2 ; 53,2% de femmes).

Au cours de cette étude, les étudiants étaient invités à répondre à une série de questions.

Parmi ces dernières, il leur était demandé d'affecter des ressources aux personnes d'origine française et aux personnes d'origine étrangère.

Principaux résultats



1) Pouvez-vous résumer les principaux résultats de cette étude ?

.....

.....

.....

.....


Conclusion

2) La plupart des étudiants de l'université de Caen ne discriminent pas les personnes d'origine étrangère.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

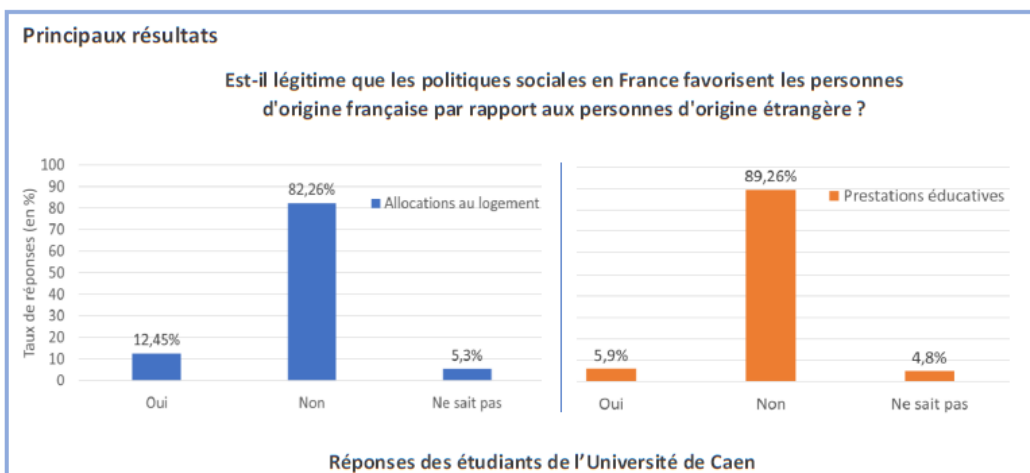
3. Activation d'une forte norme injonctive antidiscriminatoire

Une étude (Université de Caen Normandie, 2019) a été réalisée sur un ECHANTILLON REPRESENTATIF DES ETUDIANTS DE L'UNIVERSITE DE CAEN. Voici un résumé de l'étude. Prenez connaissance des résultats, puis, si vous le voulez bien, répondez à la question ci-après.


Les personnes d'origine étrangère :
 Enquête auprès des étudiants de l'Université de Caen
 Université de Caen Normandie, 2019

Objectif
 Cette étude a pour but de connaître l'opinion, les croyances et les comportements des étudiants de l'Université de Caen envers les personnes d'origine étrangère¹.

Méthode
 1567 étudiants de l'Université de Caen ont participé à une étude au cours du mois de mars 2019 (âge moyen = 20,3 ans, ET=1,2 ; 53,2% de femmes).
 Au cours de cette étude, les étudiants étaient invités à répondre à une série de questions. Parmi ces dernières, il leur était posé la question suivante : Est-il légitime que les politiques sociales en France favorisent les personnes d'origine française par rapport aux personnes d'origine étrangère ?



1) Pouvez-vous résumer les principaux résultats de cette étude ?

.....

.....

.....


Conclusion

2) La plupart des étudiants de l'université de Caen désapprouvent la discrimination envers les personnes d'origine étrangère.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

4. Activation de fortes normes descriptive et injonctive antidiscursoires

Une étude (Université de Caen Normandie, 2019) a été réalisée sur un ECHANTILLON REPRESENTATIF DES ETUDIANTS DE L'UNIVERSITE DE CAEN. Voici un résumé de l'étude. Prenez connaissance des résultats, puis, si vous le voulez bien, répondez à la question ci-après.



Les personnes d'origine étrangère :
Enquête auprès des étudiants de l'Université de Caen

Université de Caen Normandie, 2019

Objectif

Cette étude a pour but de connaître l'opinion, les croyances et les comportements des étudiants de l'Université de Caen envers les personnes d'origine étrangère¹.

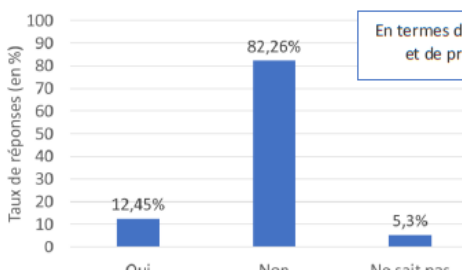
Méthode

1567 étudiants de l'Université de Caen ont participé à une étude au cours du mois de mars 2019 (âge moyen = 20,3 ans, ET=1,2 ; 53,2% de femmes).

Au cours de cette étude, les étudiants étaient invités à répondre à une série de questions. Parmi ces dernières, il leur était posé la question suivante : Est-il légitime que les politiques sociales en France favorisent les personnes d'origine française par rapport aux personnes d'origine étrangère ? Enfin, ils devaient affecter des ressources aux personnes d'origine française et aux personnes d'origine étrangère.

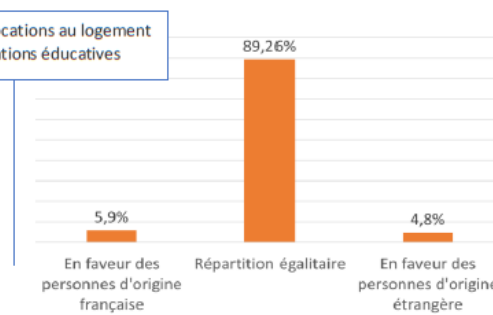
Principaux résultats

Est-il légitime que les politiques sociales en France favorisent les personnes d'origine française par rapport aux personnes d'origine étrangère ?



Réponse	Taux de réponses (en %)
Oui	12,45%
Non	82,26%
Ne sait pas	5,3%

Répartition des ressources allouées aux personnes d'origine française et d'origine étrangère



Répartition	Taux de réponses (en %)
En faveur des personnes d'origine française	5,9%
Répartition égalitaire	89,26%
En faveur des personnes d'origine étrangère	4,8%

Réponses des étudiants de l'Université de Caen

1) Pouvez-vous résumer les principaux résultats de cette étude ?

.....

.....

.....

.....

Conclusion

2) La plupart des étudiants de l'université de Caen ne discriminent pas les personnes d'origine étrangère.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

3) La plupart des étudiants de l'université de Caen désapprouvent la discrimination envers les personnes d'origine étrangère.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait d'accord

5. Analyses préliminaires

Test de χ^2 d'indépendance entre le genre des participants et les conditions expérimentales

Le test de χ^2 d'indépendance entre le genre des participants et les conditions expérimentales n'est pas significatif, $\chi^2(3) = 0.759, p = .86$. Les résultats ne permettent pas de conclure sur l'existence d'un lien de dépendance entre le genre des participants et les conditions expérimentales à laquelle les participants ont été assignés (*Contrôle* : 75.0 % de femmes ; *Hypocrisie descriptive* : 80.0 % de femmes ; *Hypocrisie injonctive* : 70.0 % de femmes ; *Hypocrisie double normes* : 80.0% de femmes)

ANOVA testant l'effet de nos conditions expérimentales sur l'âge des participants

L'ANOVA ne révèle pas d'effet significatif de la variable condition expérimentale, $F(3,76) = 0.823, p = .49, \eta^2 = .031$. Nous ne pouvons pas conclure sur l'existence d'une différence en termes d'âge entre les conditions *contrôle* ($M = 19.2, SD = 1.24$), *hypocrisie descriptive* ($M = 19.9, SD = 1.76$), *hypocrisie injonctive* ($M = 19.6, SD = 1.87$) et *hypocrisie double normes* ($M = 19.7, SD = 1.22$).

ANOVA testant l'effet de nos trois conditions hypocrisie sur le nombre de transgressions rappelées

L'ANOVA révèle que le nombre de transgressions ne diffère pas significativement entre les trois conditions d'hypocrisie, $F(2, 57) = 0.86, p = .43, \eta^2 = .029$ ($M_{\text{hypocrisie descriptive}} = 2.71, SD = 1.38$; $M_{\text{hypocrisie injonctive}} = 2.25, SD = 1.21, M_{\text{hypocrisie double normes}} = 2.32, SD = 1.06$).

Manipulation Check du degré de croyances normatives activées selon les conditions d'hypocrisie

Premièrement, un test de Student pour échantillon apparié a été réalisé pour tester la différence entre le degré des croyances normatives descriptives et injonctives activées chez

les participants de la condition *hypocrisie double normes*. L'analyse ne révèle pas de différence significative entre le degré de croyances normatives descriptives ($M = 6.10$, $SD = 0.85$) et injonctives ($M = 6.30$, $SD = 0.80$; $t(19) = 1.16$, $p = .26$, $d = 0.26$) chez les participants de la condition *hypocrisie double normes*.

Deuxièmement, un test de Student pour échantillons indépendants a été réalisé pour tester la différence de degré de croyances normatives descriptives entre les participants des conditions *hypocrisie descriptive* et *hypocrisie double normes*. L'analyse ne révèle pas de différence significative du degré de croyances normatives descriptives entre les participants de la condition *hypocrisie double normes* et ceux de la condition *hypocrisie descriptive* ($M = 6.00$, $SD = 0.73$; $t(38) = 0.40$, $p = .69$, $d = 0.13$).

Troisièmement, un test de Student pour échantillons indépendants a été réalisé pour tester la différence de degré de croyances normatives injonctives entre les participants des conditions *hypocrisie injonctive* et *hypocrisie double normes*. L'analyse ne révèle pas de différence significative du degré de croyances normatives injonctives entre les participants de la condition *hypocrisie double normes* et ceux de la condition *hypocrisie injonctive* ($M = 6.20$, $SD = 1.01$; $t(38) = 0.35$, $p = .73$, $d = 0.11$).

Enfin, un test de Student pour échantillons indépendants a été réalisé pour tester la différence de degré de croyances normatives entre les participants des conditions *hypocrisie injonctive* et *hypocrisie descriptive*. L'analyse ne révèle pas de différence significative entre le degré de croyances normatives entre les participants de la condition *hypocrisie descriptive* et ceux de la condition *hypocrisie injonctive* ($t(38) = 0.72$, $p = .48$, $d = 0.23$) chez les participants de la condition *hypocrisie double normes*.

6. Tableau des données descriptives

Tableau 24. Taux d'acceptation de la requête cible, temps accordé à l'association, et comportements discriminations en fonction des quatre conditions expérimentales (Exp 4)

Condition	Taux d'acceptation de la requête cible	Temps accordé à l'association (en min)	CNT à la cible	NTBI	HGI (en sec)
Contrôle	20 (4/20)	10.5 (22.3)	0.298	5.0 (1/20)	0.481(1.70)
Hypocrisie Descriptive	40 (8/20)	30.0 (41.4)	0.292	10.0 (2/20)	0.113 (1.01)
Hypocrisie Injonctive	40 (8/20)	25.5 (38.1)	0.313	15.0 (3/20)	0.232 (1.03)
Hypocrisie Double normes	65 (13/40)	45.0 (42.9)	0.324	40.0 (8/40)	-0.700 (0.92)

Note. $N = 80$. Les comportements discriminatoires se réfèrent aux trois indicateurs du jeu du Cyberball. Pour le temps accordé à l'association, le nombre de lancers avant inclusion de la cible (NTBI) et le temps d'hésitation à inclure la cible (HGI), les données indiquent la moyenne (écarts types). Pour le nombre cumulé de lancers (CNT), les données indiquent le ratio (nombre de lancers par rapport au joueur cible/nombre de lancers effectués). Pour l'acceptation de la requête de la requête cible, les données indiquent le pourcentage d'acceptation.

ANNEXE K.

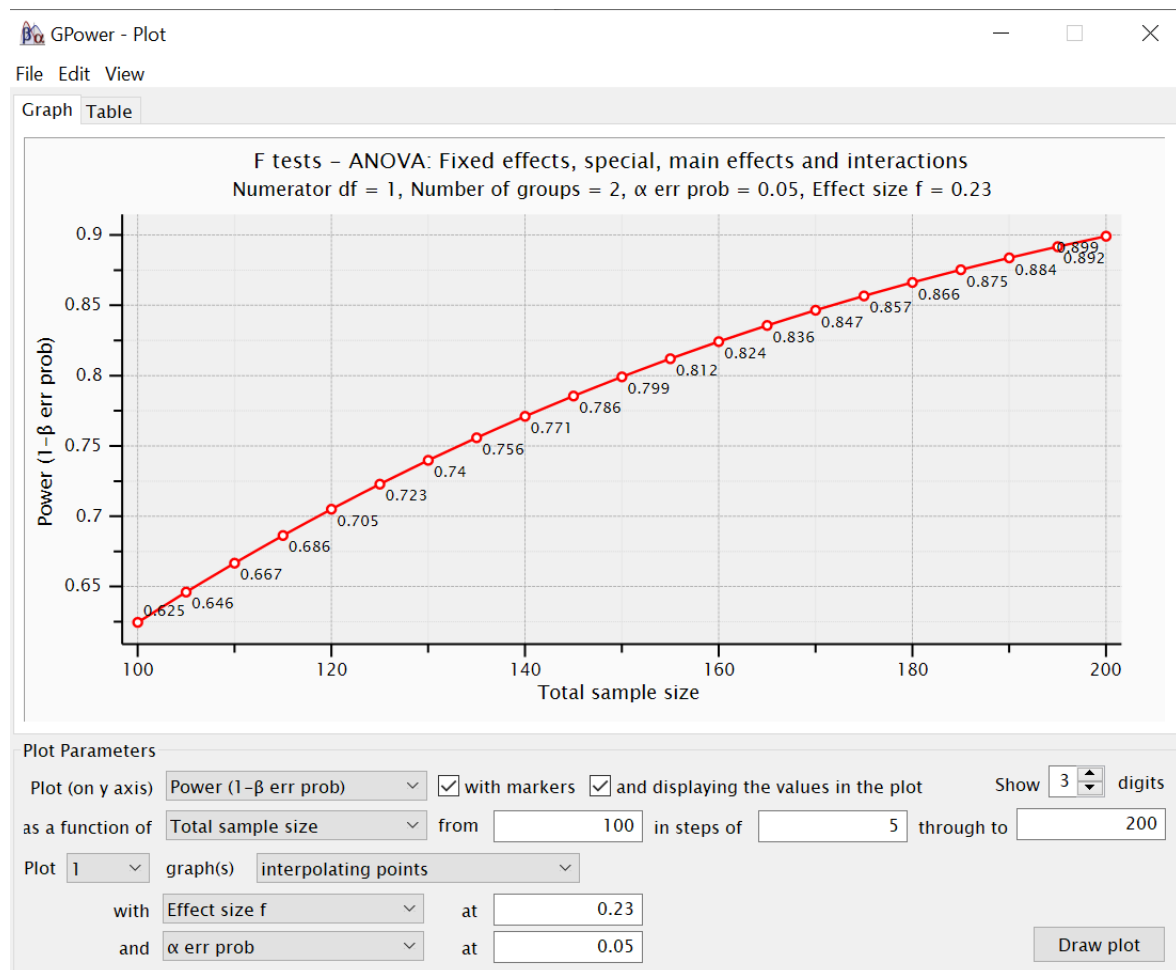
Matériels supplémentaires de l'expérience 5 (chapitre 8)

1. Calcul de puissance statistique *a priori*

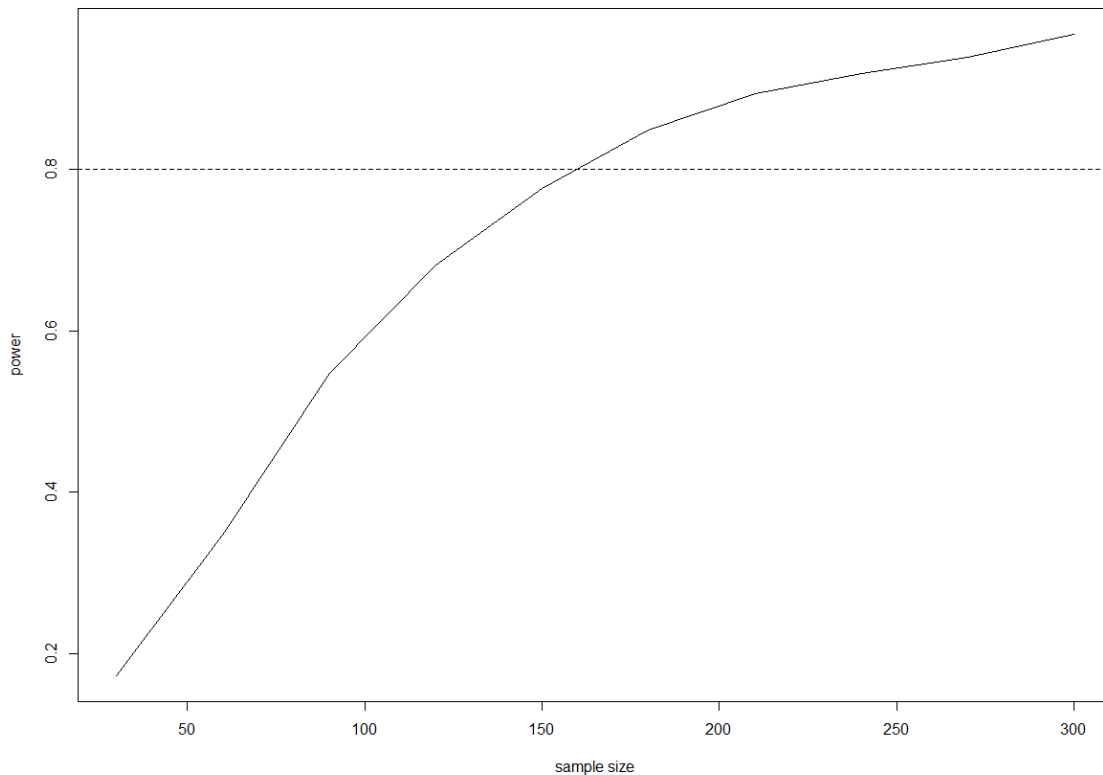
Des analyses ont été réalisées pour déterminer notre taille d'échantillon *a priori* ($N = 165$) de manière à obtenir une puissance statistique satisfaisante de 80%.

Dans un premier temps, nous avons réalisé une analyse de puissance *a priori* pour variables continues. Compte tenu que l'expérience 5 se réalise en ligne et que peu d'études ont testé à ce jour l'effet de la procédure d'hypocrisie en ligne, nous avons réduit nos tailles d'effet attendu. Nous avons réduit de moitié la taille attendue de l'effet d'hypocrisie (i.e. $r = .18$ au lieu de $r = .33$). Nous avons fixé la moyenne standardisée de la condition *hypocrisie standard* à 0 et l'écart-type global à 1. Les moyennes des conditions *contrôle* et *hypocrisie renforcée* ont été fixées respectivement à -0.37 et + 0.20 écart-types par rapport à la moyenne de la condition *hypocrisie standard*. Le f attendu calculé était égal à .23. La taille d'échantillon requise pour un $f = .23$, un seuil $\alpha = .05$ et une puissance statistique de 80% ($1 - \beta = .80$) est de 151 (cf. Figure 67).

Figure 67. Illustration G*Power de la taille d'échantillon requise pour une variable continue



Dans un second temps, nous avons simulé 5000 modèles de régression logistique binomial pour estimer la taille de l'échantillon requise pour analyser notre variable binaire. Nous avons également réduit de moitié la taille attendue de l'effet d'hypocrisie en ligne. Pour un $OR = 1.72$, un seuil $\alpha = .05$, et une puissance statistique de 80% ($1 - \beta = 0.80$), la taille d'échantillon requise est de 165 participants (cf. Figures 68 et 69).

Figure 68. Taille d'échantillon requise pour la variable binaire

Note. Simulation de 5000 modèles de régression logistique binomial. $\alpha = .05$. $OR = 1.72$.

Figure 69. Script R pour le calcul de la puissance statistique a priori pour la variable binaire

```
> simFit <- function(n){
+   a <- rep(c(-1, 0, 1), n/3)
+   b <- rep(c(1,-2,1), n/3)
+   xb <- 0.54*a
+   p <- 1/(1 + exp(-xb))
+   y <- rbinom(n = n, size = 1, prob = p)
+   mod <- glm(y ~ a + b, family = binomial)
+   s.out <- summary(mod)
+   s.out$coefficients["a", "Pr(>|z|)"] < 0.05
+ }
> powerEst <- function(N, n){
+   r.out <- replicate(n = N, simFit(n = n))
+   mean(r.out)
+ }
> powerEst(N = 5000, n = 165)
[1] 0.8014
> |
```


2. Items utilisés pour mesurer la perception d'écart à la norme sociale

Tableau 25. *Items de la mesure de perception d'un écart à la norme sociale*

Variable	Modalités de réponse
Perception d'écart à la norme sociale	
1 Dans quelle mesure vos comportements passés envers les personnes d'origine étrangère peuvent être considérés comme une violation des valeurs et attentes des étudiants de l'université de Caen ?	
2 Dans quelle mesure vos comportements passés envers les personnes d'origine étrangère peuvent être considérés par les étudiants de Caen comme une violation de leurs valeurs et attentes ?	De 1 (<i>Pas du tout</i>) à 7 (<i>Extrêmement</i>)
3 Dans quelle mesure vos comportements passés envers les personnes d'origine étrangère correspondent aux valeurs et attentes des étudiants de l'université de Caen ?	
4 Dans quelle mesure vos comportements passés envers les personnes d'origine étrangère font de vous une personne représentative des étudiants de l'université de Caen ?	De 1 (<i>Pas du tout représentative</i>) à 7 (<i>Fortement représentative</i>)

3. Illustration de la requête-cible

Nous souhaitons vous informer qu'une association de prévention des discriminations est à la recherche d'étudiants bénévoles.

*



L'Association de la Fondation Etudiante pour la Ville (AFEV) est à la recherche de bénévoles pour les aider à lutter contre les inégalités.

En devenant bénévole à l'AFEV, tu aiderais un enfant ou un jeune défavorisé dans son parcours scolaire notamment, par du soutien scolaire et de l'aide aux devoirs.



Il s'agit de donner 2 heures par semaine tout au long de l'année scolaire, en fonction de ton emploi du temps et en présentiel ou distanciel.

Oui je souhaite m'engager et accéder au formulaire d'adhésion.

Non je ne souhaite pas m'engager.

4. Analyses préliminaires

Test de χ^2 d'indépendance entre le genre des participants et les conditions expérimentales

Le test de χ^2 d'indépendance²⁹ entre le genre des participants et les conditions expérimentales n'est pas significatif, $\chi^2(2) = 2.02, p = .36$. Les résultats ne permettent pas de conclure sur l'existence d'une répartition genrée dépendante des conditions expérimentales (*Contrôle* : 80% de femmes ; *Hypocrisie standard* : 78.8% de femmes ; *Hypocrisie renforcée* : 69.2% de femmes).

²⁹ Afin de ne pas impacter l'analyse, les participants n'ayant pas souhaité indiquer leur genre ($n = 5$) ont été retirés de l'analyse.

ANOVA testant l'effet des conditions expérimentales sur l'âge des participants

Une ANOVA a été réalisée sur l'âge des participants avec notre variable condition expérimentale en facteur inter-participant. L'analyse ne révèle pas d'effet principal significatif de notre variable condition expérimentale, $F(2,162) = 0.22, p = .80, \eta^2 = .003$. Ces résultats indiquent que nous ne pouvons pas conclure quant à l'existence d'une différence d'âge moyen entre les conditions *contrôle* ($M = 21.4, SD = 4.07$), *hypocrisie standard* ($M = 21.8, SD = 4.59$), et *hypocrisie renforcée* ($M = 21.2, SD = 5.14$).

Test de Student testant l'effet des conditions d'hypocrisie sur le nombre de transgressions rappelées

Pour les mêmes raisons que dans nos expériences précédentes, nous avons réalisé un test de Student pour échantillons indépendants dans le but de vérifier que le nombre de transgressions rappelées ne différaient pas entre nos deux conditions hypocrisie. L'analyse a révélé que la différence du nombre de transgressions rappelées entre la condition *hypocrisie standard* ($M = 1.98, SD = 1.19$) et la condition *hypocrisie renforcée* ($M = 1.98, SD = 1.19$) n'était pas significative, $t(108) = 0.00, p = .1, d = 0$. Il n'est donc pas nécessaire d'inclure en co-variable le nombre de transgressions rappelées dans notre modèle statistique testant nos hypothèses.

Analyse en composante principale de l'échelle à 4 items mesurant la perception de s'écarter de la norme sociale anti-discrimination

Etant donné que deux types de mesures (*i.e.* violation d'une norme et prototypicalité) composent notre échelle de mesure d'écart perçu à la norme, nous avons réalisé une analyse en composante principale (ACP) en rotation oblique (« Oblimin ») sur les quatre items de l'échelle afin d'en évaluer sa dimensionalité, à savoir si l'échelle mesure un seul ou deux construits. L'indice Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) mesurant l'adéquation de l'échantillonnage pour l'ACP était de 0,58, suggérant que les données étaient adéquates pour exécuter l'ACP. De plus, la significativité du test de sphéricité de Barlett a indiqué que les données étaient

appropriées, $\chi^2(6) = 404, p < .001$. Pour extraire le nombre de dimension de l'échelle, nous avons analysé les valeurs du critère de Kaiser, les scree plots ainsi que les résultats des analyses parallèles. L'ensemble de ces trois indicateurs indiquaient une solution optimale à deux dimensions. La première dimension regroupant les items 1 et 2 (62.2% de la variance) et la deuxième regroupant les items 3 et 4 (28.9% de la variance).

Sur la base de ces résultats indiquant que nos deux premiers items rendent davantage compte de notre mesure, nous utilisons le score moyen des items 1 et 2 (*i.e.* première dimension) pour évaluer l'influence de nos conditions expérimentales sur l'écart perçu à la norme.

5. Tableau des données descriptives

Tableau 26. Score moyen de l'écart perçu à la norme et taux d'acceptation de la requête cible en fonction des trois conditions expérimentales (Exp 5)

Condition	Perception d'écart à la norme sociale	Taux d'acceptation de la requête cible
Contrôle	1.21 (0.393)	1.82 (1/55)
Hypocrisie standard	1.70 (1.32)	7.27 (4/55)
Hypocrisie renforcée	2.37 (1.56)	14.5 (8/55)

Note. $N = 165$. Pour l'écart perçu à la norme, les données indiquent le score moyen à 2 items sur une échelle en 7 points (*SD*). Pour le taux d'acceptation de de la requête cible, les données indiquent le pourcentage d'engagement dans une association de prévention des discriminations (nombre d'acceptation/nombre de participants).

6. Analyse exploratoire de médiation

Cette analyse (package *lavaan* de R) a été conduite en entrant dans le modèle testé le contraste linéaire d'intérêt comme variable indépendante, le score de perception d'écart à la norme sociale comme médiateur et l'acceptation de la requête cible en variable dépendante. L'analyse révèle une significativité des effets total (*i.e.* c' , $B = .064$, 95% CI [0.01, 0.11], $\beta = .193$, $p = .012$) et direct (*i.e.* c , $B = .052$, 95% CI [0.001, 0.11], $\beta = .16$, $p =$

.054) tandis que l'effet indirect ne l'est pas (i.e. $a*b$, $B = .011$, 95% CI [-0.01, 0.032], $\beta = .034$, $p = .27$). Il est à noter cependant que la puissance statistique de cette analyse de médiation n'est pas satisfaisante (i.e. 60%, cf. Figure 70).

Figure 70. Calcul de la puissance statistique de l'analyse exploratoire de médiation

The screenshot shows the 'Monte Carlo Power Analysis for Indirect Effects' application. The settings panel on the left is configured with: Model: One Mediator; Objective: Set N, Find Power; Sample Size (N): 165; # of Replications: 5000; Monte Carlo Draws per Rep: 20000; Random Seed: 1234; Confidence Level (%): 95. The path diagram shows a mediation model with X as the independent variable, M as the mediator, and Y as the dependent variable. The paths are labeled a (X to M), b (M to Y), and c' (X to Y). The input method is set to 'Standardized Coefficients' with values: a = 0.2, b = 0.2, c' = 0.5. The standard deviations for X, M, and Y are all 1.00. The instructions panel provides steps for selecting a model and an objective. The results table shows a power of 0.60 for the indirect effect 'ab' at a sample size 'N' of 165.

Parameter	N	Power
ab	165	0.60

ANNEXE L.

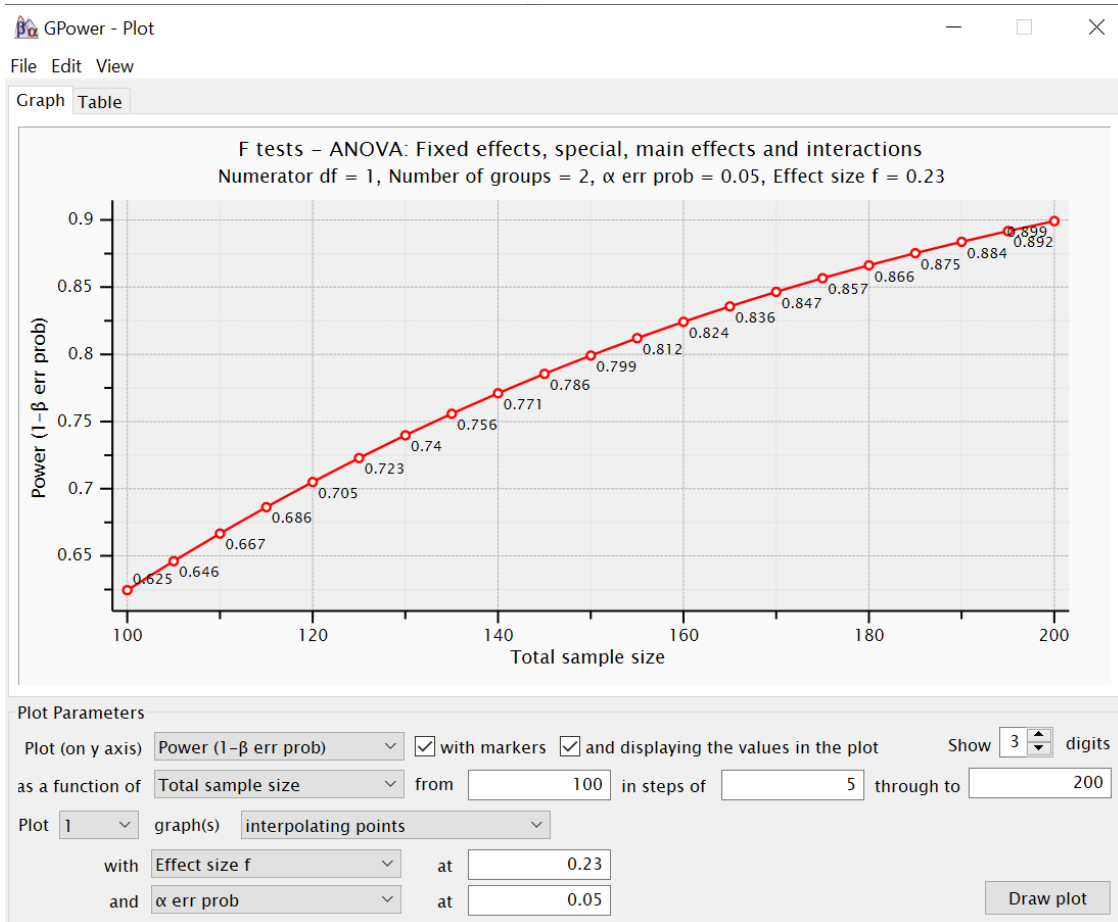
Matériels supplémentaires de l'expérience 6 (chapitre 8)

1. Calcul de puissance statistique *a priori*

Les tailles d'effet attendues dans cette expérimentation 6 étant les mêmes que dans l'expérience 5, les résultats des calculs de la taille d'échantillon requise pour la variable continue et la variable binaire étaient identiques.

Pour la variable continue, la taille d'échantillon requise pour un $f = .31$, un seuil $\alpha = .05$ et une puissance statistique de 80% ($1 - \beta = 0.80$) est de 151 (cf. Figure 71).

Figure 71. Illustration G*Power de la taille d'échantillon requise pour une variable continue



Pour la variable binaire, la taille d'échantillon requise pour un $OR = 1.72$, un seuil $\alpha = .05$, et une puissance statistique de 80% ($1 - \beta = 0.80$) est de 165 participants (cf. Figure 72).

Figure 72. Script R pour le calcul de la puissance statistique a priori pour la variable binaire

```
> simFit <- function(n){
+   a <- rep(c(-1, 0, 1), n/3)
+   b <- rep(c(1,-2,1), n/3)
+   xb <- 0.54*a
+   p <- 1/(1 + exp(-xb))
+   y <- rbinom(n = n, size = 1, prob = p)
+   mod <- glm(y ~ a + b, family = binomial)
+   s.out <- summary(mod)
+   s.out$coefficients["a","Pr(>|z|)"] < 0.05
+ }
> powerEst <- function(N, n){
+   r.out <- replicate(n = N, simFit(n = n))
+   mean(r.out)
+ }
> powerEst(N = 5000, n = 165)
[1] 0.8014
> |
```

2. Items utilisés pour la manipulation de l'écart à la norme de groupe

<p><u>Consigne :</u> Dans cette étude, 15 questions vous sont posées concernant des changements possibles de politiques qui pourraient être implémentées à l'université. Indiquez votre accord avec chacune de ces propositions en répondant par « Oui » ou « Non ».</p>	<p>Modalités de réponses</p>
L'Université de Caen Normandie devrait rendre la présence aux conférences et cours en amphithéâtre obligatoire.	<p>Oui vs Non</p>
L'Université de Caen Normandie devrait planifier également les cours le samedi.	
L'Université de Caen Normandie devrait réduire le poids donné aux étudiant·e·s dans ses prises de décision.	
L'Université de Caen Normandie devrait augmenter le niveau des cours et la difficulté des examens.	
L'Université de Caen Normandie devrait bannir la vente de sodas et de fast-food sur le campus, distributeur automatique inclus.	
L'Université de Caen Normandie ne devrait financer que les activités liées aux études et ne plus financer les autres activités étudiantes.	
L'Université de Caen Normandie devrait réduire la durée des vacances universitaires.	
L'Université de Caen Normandie devrait planifier davantage de cours en soirée (après 18h00).	
L'Université de Caen Normandie devrait supprimer les sessions de rattrapage.	
L'Université de Caen Normandie devrait bannir l'expression d'opinion politique sur le campus	
L'Université de Caen Normandie devrait adopter le port d'uniformes.	
L'Université de Caen Normandie devrait augmenter les frais d'inscription dès l'année à venir.	
L'Université de Caen Normandie devrait planifier un début des cours dès 6h30 le matin.	
L'Université de Caen Normandie devrait mettre en place un examen final obligatoire qui reprendrait l'ensemble des connaissances requises pour le diplôme.	
L'Université de Caen Normandie devrait augmenter le nombre d'heures nécessaires pour valider les diplômes.	

3. Echelle de mesure du sentiment d'affiliation au groupe des étudiants

<p><u>Consigne :</u> Nous souhaitons connaître votre ressenti actuel suite aux questions auxquelles vous venez de répondre. Pour cela, veuillez répondre aux questions ci-dessous en cochant le chiffre qui représente le mieux votre ressenti.</p>	Modalités de réponses					
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="background-color: #e0e0e0;">Je me sens soutenu par les étudiants de Caen.</td> <td rowspan="5" style="text-align: center; vertical-align: middle;">1-Pas du tout – 7-Extrêmement</td> </tr> <tr> <td>J'ai l'impression de ne pas être à ma place parmi les étudiants de Caen.</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #e0e0e0;">Je me sens isolé parmi les étudiants de Caen.</td> </tr> <tr> <td>Je me sens à l'écart des autres étudiants de Caen</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #e0e0e0;">Je me sens accepté par les étudiants de Caen.</td> </tr> </table>		Je me sens soutenu par les étudiants de Caen.	1-Pas du tout – 7-Extrêmement	J'ai l'impression de ne pas être à ma place parmi les étudiants de Caen.	Je me sens isolé parmi les étudiants de Caen.	Je me sens à l'écart des autres étudiants de Caen
Je me sens soutenu par les étudiants de Caen.	1-Pas du tout – 7-Extrêmement					
J'ai l'impression de ne pas être à ma place parmi les étudiants de Caen.						
Je me sens isolé parmi les étudiants de Caen.						
Je me sens à l'écart des autres étudiants de Caen						
Je me sens accepté par les étudiants de Caen.						

4. Analyses préliminaires

Des analyses préliminaires ont été réalisées. Dans un premier temps, de la même manière que dans nos expérimentations précédentes nous avons vérifié que le genre et l'âge des participants ne différaient pas selon les conditions expérimentales. Dans un deuxième temps, nous avons vérifié l'efficacité de notre manipulation expérimentale de l'écart à la norme de groupe en comparant chez les participants des conditions *faible* et *fort écart à la norme de groupe* leur écart perçu au groupe à l'aide d'un test de Student unilatéral pour échantillons indépendants. Enfin, une ACP a été réalisée sur les cinq items de l'échelle de mesure du niveau de menace à l'affiliation afin de vérifier son unidimensionnalité et permettre la création d'un seul score de menace à l'affiliation.

Test de χ^2 d'indépendance entre le genre des participants et les conditions expérimentales

Le test de χ^2 d'indépendance³⁰ entre le genre des participants et les conditions expérimentales n'est pas significatif, $\chi^2(2) = 0.06$, $p = .97$. Les résultats ne permettent pas de conclure sur l'existence d'une répartition genrée dépendante des conditions expérimentales (*Contrôle* : 74.1% de femmes ; *Faible écart* : 72.5% de femmes ; *Fort écart* : 74.5% de femmes).

ANOVA testant l'effet des conditions expérimentales sur l'âge des participants

L'analyse³¹ ne révèle pas d'effet principal significatif de notre variable condition expérimentale, $F(2,156) = 2.27$, $p = .11$, $\eta^2 = .027$. Ces résultats indiquent que nous ne pouvons pas conclure quant à l'existence d'une différence d'âge moyen entre les conditions *contrôle* ($M = 19.5$, $SD = 1.73$), *faible écart* ($M = 20.2$, $SD = 3.59$), et *fort écart* ($M = 20.8$, $SD = 3.79$).

Test de Student testant l'effet des conditions faible et fort écart à la norme sur la perception d'écart au groupe

Afin de vérifier que notre manipulation expérimentale de l'écart au groupe (faible us fort), nous avons réalisé un test de Student unilatéral sur l'item mesurant la perception de s'écarter de la norme du groupe d'étudiants. L'analyse révèle que les participants de la condition *fort écart* perçoivent un écart plus important aux valeurs du groupe d'étudiants ($M = 2.78$, $SD = 1.85$) que les participants de la condition *faible écart* ($M = 5.84$, $SD = 1.85$; $t(108) = 10.3$, $p < .001$, $d = 1.97$, 95% IC [1.43, 2.49]).

³⁰ Afin de ne pas impacter l'analyse, les participants n'ayant pas souhaité indiquer leur genre ($n = 9$) ont été retirés de l'analyse.

³¹ Le test de Welch a été réalisé ici car ce dernier n'assume pas l'égalité des variances.

Analyse en composante principale de l'échelle à 5 items mesurant le niveau de menace au besoin d'affiliation

Une analyse en composante principale (ACP) en rotation oblique (« Oblimin ») a été réalisée sur les cinq items mesurant la menace au besoin d'affiliation. L'indice Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) mesurant l'adéquation de l'échantillonnage pour l'ACP était de 0,76, suggérant que les données étaient adéquates pour exécuter l'ACP. De plus, la significativité du test de sphéricité de Barlett a indiqué que les données étaient appropriées, $\chi^2(10) = 394$, $p < .001$. Pour extraire le nombre de dimension(s) optimale(s), nous avons considéré les valeurs du critère de Kaiser, les scree plots ainsi que les résultats des analyses parallèles. L'ensemble de ces trois indicateurs indiquaient une solution optimale à une seule dimension (62% de la variance) regroupant les cinq items avec des saturations variant entre .68 à .89. Sur la base de ces résultats, un score de menace au besoin d'affiliation a été calculé en moyennant ces cinq items. Pour réaliser ce score moyen, les données de deux items (*i.e.* items 1 et 5) ont été inversées.

5. Tableau des données descriptives

Tableau 27. Niveau de menace à l'affiliation au groupe et taux d'acceptation de la requête cible en fonction des trois conditions expérimentales (Exp 6)

Condition	Niveau de menace à l'affiliation au groupe	Taux d'acceptation de la requête cible
Contrôle	2.76 (1.34)	1.82 (1/55)
Faible écart à la norme	2.87 (1.26)	7.27 (4/55)
Fort écart à la norme	3.37 (1.50)	12.7 (7/55)

Note. $N = 165$. Pour la menace l'affiliation au groupe, les données indiquent le score moyen à 5 items sur une échelle de Likert en 7 point (*SD*). Pour le taux d'acceptation de la requête cible, les données indiquent le pourcentage d'engagement des participants dans l'association de prévention des discriminations (nombre d'acceptation/nombre de participants).

6. Analyse exploratoire de médiation

Cette analyse (package *lavaan* de R) a été conduite en entrant dans le modèle testé les deux contrastes comme variable indépendante, le score centré du sentiment d'affiliation au groupe comme médiateur et l'acceptation de la requête cible en variable dépendante. L'analyse révèle une significativité de l'effet total (i.e. c' ; *Estimate* = 0.44, 95% CI [0.02, 0.87], β = 0.34, p = .04), de l'effet a (i.e. l'effet du contraste linéaire sur le sentiment d'affiliation; *Estimate* = 0.30, 95% CI [0.05, 0.55], β = 0.18, p = .02), de l'effet b (i.e. l'effet du sentiment d'affiliation sur l'acceptation de la requête; *Estimate* = 0.22, 95% CI [0.06, 0.37], β = 0.22, p = .007) mais une absence de significativité concernant l'effet *direct* (i.e. c ; *Estimate* = 0.38, 95% CI [-0.04, 0.79], β = 0.29, p = .077) et surtout de l'effet *indirect* (i.e. $a*b$; *Estimate* = 0.07, 95% CI [-0.01, 0.14], β = 0.005, p = .08). Bien que l'effet a et l'effet b soient tous deux significatifs, l'effet *indirect* $a*b$ n'est pas significatif. Nous ne pouvons donc pas conclure sur le rôle médiateur du sentiment d'affiliation de l'effet de l'écart à la norme de groupe sur l'engagement comportemental car l'effet *indirect* $a*b$ n'est pas significatif. Il est à noter cependant que la puissance statistique de cette analyse de médiation n'est pas satisfaisante (i.e. 60%, cf. Figure 73).

Figure 73. Calcul de la puissance statistique de l'analyse exploratoire de médiation (Exp 6)

Monte Carlo Power Analysis for Indirect Effects
Written by Alexander M. Schoemann (Contact), Aaron J. Boulton, & Stephen D. Short

Model: One Mediator

Objective: Set N, Find Power

Sample Size (N): 165

of Replications: 5000

Monte Carlo Draws per Rep: 20000

Random Seed: 1234

Confidence Level (%): 95

```

graph LR
  X -- a --> M
  M -- b --> Y
  X -- c' --> Y
  
```

Instructions

To use this app, follow these steps:

- Select Model.** The user should first select the mediation model containing the indirect effect(s) of interest. Models may be selected in the drop-down menu in the left-most column of the app. Note that when a different mediation model is selected, the model graphic and input-value sections in the middle column will be altered.
- Select Objective.** Once the desired model is chosen, the user should select the objective of the power analysis. Two options are permitted. The user can choose to estimate the statistical power for a given model and sample size ("Set

Input Method: Standardized Coefficients

a: 0.2
b: 0.2
c': 0.5

	X	M	Y
Std. Deviation	1.00	1.00	1.00

Calculate Power

Parameter	N	Power
ab	165	0.60

ANNEXE M.

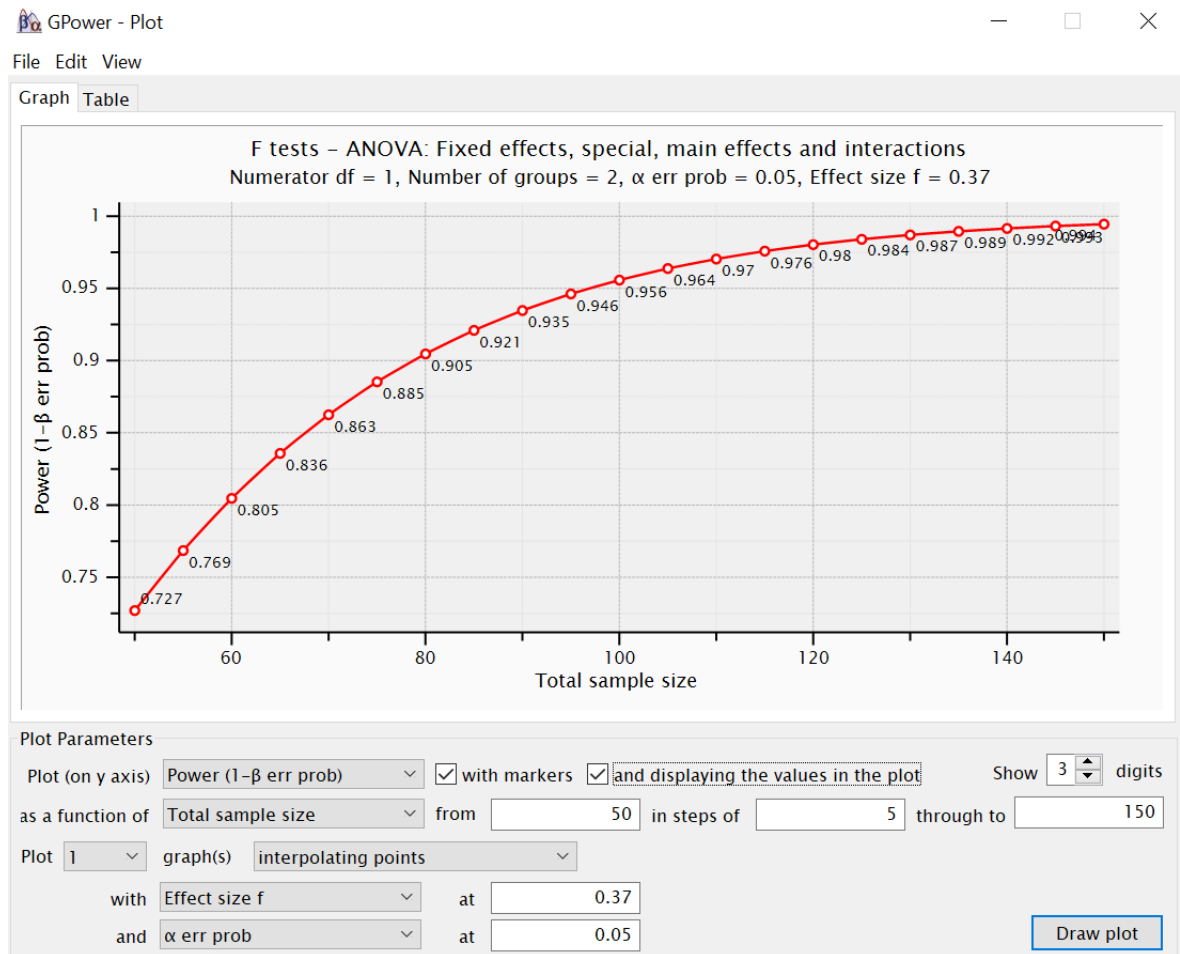
Matériels supplémentaires de l'expérience 7 (chapitre 9)

1. Calcul de puissance statistique *a priori*

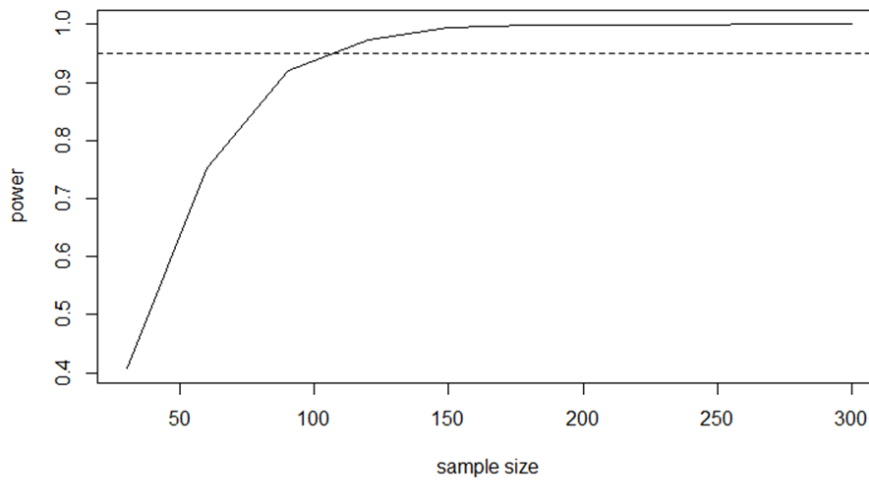
Des analyses ont été réalisées pour déterminer notre taille d'échantillon *a priori* de manière à tester nos hypothèses en ayant une puissance statistique optimale de 95%.

D'une part, nous avons réalisé une analyse de puissance *a priori* pour variables continues. Nous avons fixé la moyenne standardisée de la condition *hypocrisie standard* à 0 et l'écart-type global à 1. Les moyennes des conditions *contrôle* et *hypocrisie renforcée* ont été fixées respectivement à -0.70 écart-type et +0.20 écart-type par rapport à la moyenne de la condition *hypocrisie standard*. Ces tailles d'effet ont été reprises des calculs de puissances statistiques des expérimentations 1 et 2. Le f attendu calculé était égal à .37. La taille d'échantillon requise pour un $f = .39$, un seuil $\alpha = .05$ et une puissance statistique de 95% ($1 - \beta = .95$) est de 97 (cf. Figure 74).

Figure 74. Illustration G*Power de la taille d'échantillon requise pour une variable continue



D'autre part, nous avons simulé 5000 modèles de régression logistique binomial pour estimer la taille de l'échantillon requise pour analyser notre variable binaire. L'analyse indique une taille d'échantillon requise de 105 participants pour détecter un effet de taille moyenne ($OR = 2.44$) avec un seuil alpha de 5% et une puissance statistique optimale de 95% (cf. Figure 75).

Figure 75. Taille d'échantillon requise pour la variable binaire

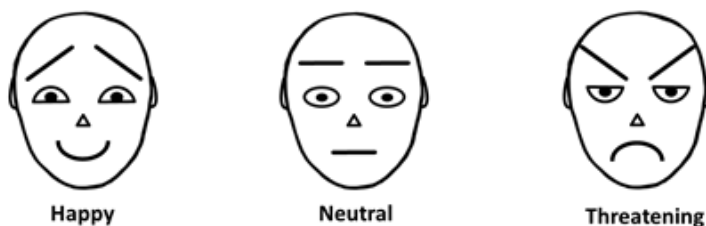
Note. Simulation de 5000 modèles de régression logistique binomial. $\alpha = .05$. $OR = 2.44$.

2. Mesure indirecte de la motivation à l'affiliation basée sur le Visual Search Task

La première mesure utilisée dans l'expérience 6 est une tâche de détection de visages basée sur « *Visual Search Task* » (Öhman et al., 2001) et se réalisant sur une tablette numérique programmée à partir du logiciel Opensesame. Il s'agit d'une mesure indirecte de la motivation à l'affiliation dans laquelle il est demandé aux participants de détecter le plus rapidement possible un visage cible parmi une foule de visages qui diffèrent de celui du visage cible. Les visages distracteurs étaient soit tous souriant soit tous menaçants, soit tous neutres. Le visage cible différait des distracteurs mais était tour à tour souriant ou menaçant (cf. Figure 76 pour illustration des trois visages souriant, menaçant et neutre utilisés). Le choix a été fait d'utiliser des visages sous forme schématique (adapté de Öhman et al., 2001) et non des visages humains pour plusieurs raisons. Premièrement, les visages schématiques limitent l'effet de variables parasites inhérentes aux photographies de visages humains (*e.g.* plus ou moins forte expression émotionnelle, genre du visage, luminosité de la photographie, etc.). Deuxièmement, ils limitent les effets des parasites liées à la perception de ces visages humains par les participants (*e.g.* degré d'attraction envers les visages). Enfin, les visages schématiques permettent également que tous les visages

distracteurs (*i.e.* la foule) soient homogènes. Quatre combinaisons cible-distracteurs différentes ont ainsi pu être créées et correspondaient à quatre types de matrice : visage souriant dans une foule neutre, visage souriant dans une foule menaçante, visage menaçant dans une foule neutre, et visage menaçant dans une foule souriante. A chaque essai, les participants se voyaient présenter une matrice de neuf visages (3 X 3 visages) contenant le visage cible et les huit visages distracteurs. Chacune des quatre types de matrices étaient présentées neuf fois aux participants, de manière à présenter le visage cible dans ses neuf positions possibles sur la matrice. Ainsi, dans un ordre aléatoire, les participants effectuaient neuf essais par type de matrice, soit un total de 36 essais. Un essai comprenait une séquence de trois phases. Dans un premier temps, une croix de fixation apparaissait pendant une seconde. Cette croix se situait au centre de l'écran, à l'endroit exact où le visage central de la matrice apparaissait ensuite. Dans un deuxième temps, la croix de fixation était remplacée par une matrice de visages pour une durée maximale de deux secondes. La consigne qui avait été donnée aux participants était de détecter le visage cible le plus rapidement possible en le touchant du doigt. Enfin, suite à la réponse du participant ou du délai de deux secondes, la matrice disparaissait et laissait place à un écran blanc d'une durée de deux secondes. Il s'agissait de l'intervalle de temps entre chaque essai. Cette tâche nous permettait de mesurer deux indicateurs : le temps de latence des réponses correctes ainsi que le nombre d'erreurs pour identifier les visages cibles. Pour chaque participant, nous avons calculé huit scores correspondant à leur latence moyenne et à leur nombre d'erreurs de détection pour chacune des quatre types de matrices.

Figure 76. Visages utilisés dans la tâche de détection de visages (Exp 5)



3. Analyses préliminaires

Test de χ^2 d'indépendance entre le genre des participants et les conditions expérimentales

Le test de χ^2 d'indépendance entre le genre des participants et les conditions expérimentales n'est pas significatif, $\chi^2(2) = 1.10$, $p = .58$. Les résultats ne permettent pas de conclure sur l'existence d'un lien de dépendance entre le genre des participants et les conditions expérimentales auxquelles ils ont été assignés (*Contrôle* : 85.3% de femmes ; *Hypocrisie Standard* : 80.0% de femmes ; *Hypocrisie Renforcée* : 88.9% de femmes).

ANOVA testant l'effet de nos conditions expérimentales sur l'âge des participants

L'analyse ne révèle pas d'effet principal significatif de la variable condition expérimentale, $F(2,97) = 0.10$, $p = .91$, $\eta^2 = .002$. Nous ne pouvons pas conclure sur l'existence d'une différence en termes d'âge entre les conditions *contrôle* ($M = 19.4$, $SD = 2.00$), *hypocrisie standard* ($M = 19.2$, $SD = 2.08$), et *hypocrisie renforcée* ($M = 19.4$, $SD = 1.38$).

Test de Student testant l'effet des condition hypocrisie sur le nombre de transgressions rappelées

Le test de Student pour échantillons indépendants ne révèle pas de différence significative du nombre de transgressions rappelées entre la condition *hypocrisie standard* ($M = 2.03$, $SD = 1.19$; $t(65) = 0.34$, $p = .74$, $d = 0.08$.) et la condition *hypocrisie renforcée* ($M = 1.94$, $SD = 0.98$).

4. Tableau des données descriptives

Tableau 28. Temps de réaction, nombre d'erreurs de détection à la Visual Search Task, et pourcentage du choix de la tâche collective en fonction des trois conditions expérimentales (Exp 7).

Condition	Temps de réaction à la Visual Search Task (en ms)				Nombre d'erreurs de détection à la Visual Search Task				Choix de la tâche collective
	V souriant	V souriant	V menaçant	V menaçant	V souriant	V souriant	V menaçant	V menaçant	
	F neutre	F menaçante	F neutre	F souriante	F neutre	F menaçante	F neutre	F souriante	
Contrôle	1544 (236)	1571 (229)	1548 (226)	1556 (224)	1.06 (2.0)	2.18 (1.86)	1.58 (1.92)	0.636 (1.29)	2.9 (1/33)
Hypocrisie standard	1608 (189)	1628 (200)	1596 (182)	1625 (190)	1.03 (2.12)	1.88 (2.14)	1.82 (1.68)	1.03 (1.40)	17.6 (6/33)
Hypocrisie renforcée	1584 (164)	1602 (164)	1581 (160)	1604 (164)	0.53 (0.99)	1.18 (1.19)	1.21 (1.01)	0.529 (0.86)	57.1 (20/34)

Note. $N = 100$. Pour le temps de réaction et le nombre d'erreurs de détection, les données indiquent un score moyen (SD). Pour le choix de la tâche collective (vs individuelle), les données indiquent un pourcentage (nombre de choix/nombre de participants)

V : Visage. F : Foule

ANNEXE N.

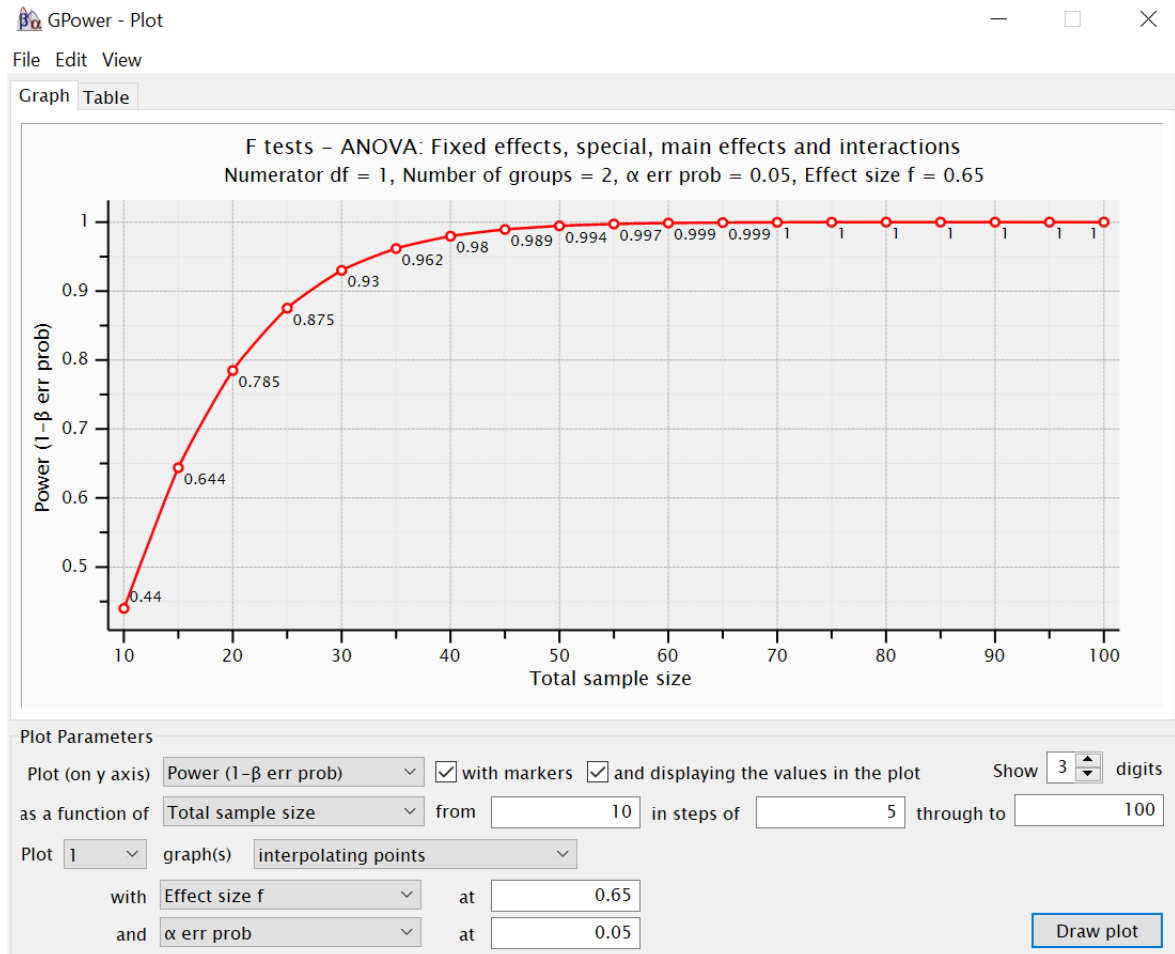
Matériels supplémentaires de l'expérience 8 (chapitre 9)

1. Calcul de puissance statistique *a priori*

Des analyses ont été réalisées pour déterminer notre taille d'échantillon *a priori* ($N = 60$) pour atteindre une puissance statistique optimale de 95%.

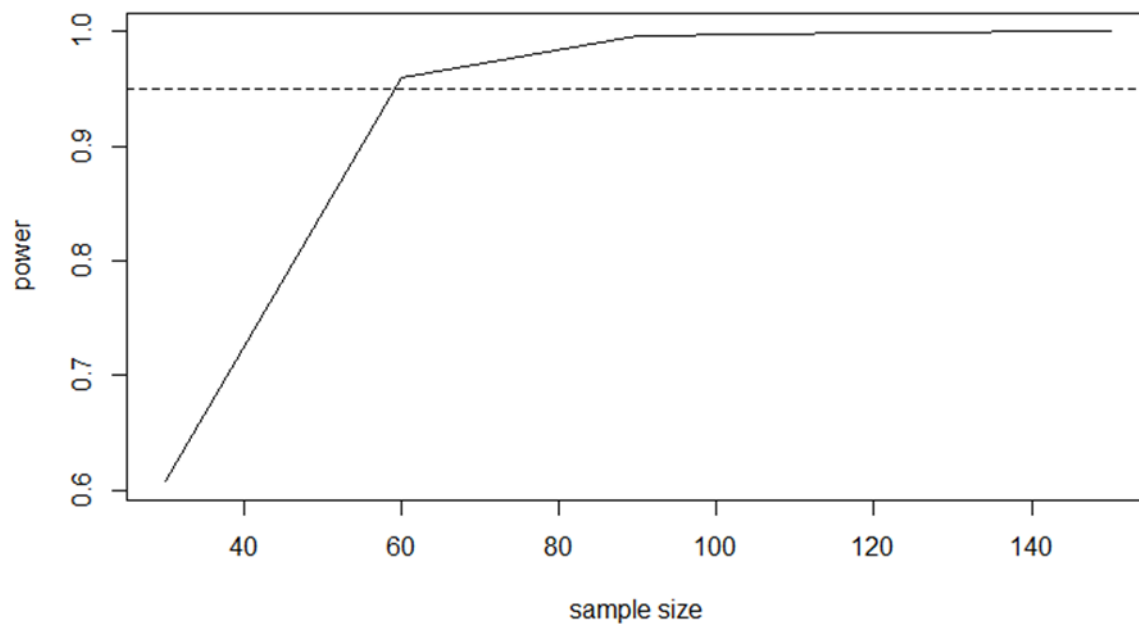
Dans un premier temps, une analyse de puissance *a priori* pour une variable continue a été réalisée. Comme nous prévoyons d'utiliser la méthode des contrastes, nous avons suivi, comme dans les expérimentations précédentes, les recommandations de Perugini et al. (2018). Nous avons fixé la moyenne standardisée de la condition *faible menace à l'affiliation* à 0 et l'écart-type global à 1. Les moyennes des conditions *contrôle* et *forte menace à l'affiliation* ont été fixées respectivement à -0,80 écart-type et +0,80 écart-type par rapport à la moyenne de la condition *faible menace à l'affiliation*. Ces tailles d'effet sont basées sur les tailles d'effet large ($d = .8$) classiquement retrouvés sur les niveaux de menaces aux besoins et sur les comportements dans les études manipulant le degré d'ostracisme des participants dans le jeu du Cyberball (cf. Williams et al., 2000 ; Wirth, 2014). Le f attendu calculé était égal à .65. La taille d'échantillon requise pour un $f = .65$, un seuil $\alpha = .05$ et une puissance statistique de 95% était de 33 (cf. Figure 77).

Figure 77. Illustration G^* Power de la taille d'échantillon requise pour une variable continue



Dans un second temps, nous avons simulé 5000 modèles de régression logistique binomial pour estimer la taille de l'échantillon requise pour analyser notre variable binaire. L'analyse indiquait une taille d'échantillon requise de 60 participants pour détecter un effet large ($OR = 4.27$) à un seuil alpha de 5% avec une puissance statistique optimale de 95% (cf. Figure 78).

Figure 78. Taille d'échantillon requise pour la variable binaire



Note. Simulation de 5000 modèles de régression logistique binomial. $\alpha = .05$. $OR = 4.27$.

2. Questionnaire utilisé pour mesurer la menace à quatre besoins psychologiques

Nous souhaiterions maintenant connaître vos ressentis pendant le jeu du Cyberball. Pour cela, veuillez répondre aux questions ci-dessous en entourant le chiffre qui représente le mieux votre ressenti.

-
1. Quel est le pourcentage de lancers qui vous ont été adressés ?
 2. Dans quelle mesure avez-vous été inclus.e par les autres participants au cours du jeu?

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Accepté.e								Rejeté.e
 3. Je me sentais mal accepté.e par les autres participants.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pas du tout								Extrêmement
 4. J'ai senti que j'étais capable de lancer la balle aussi souvent que je le voulais pendant le jeu.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pas du tout								Extrêmement
 5. Pendant le jeu, je me sentais bien dans ma peau.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pas du tout								Extrêmement
 6. J'ai senti que ma participation (par exemple, attraper le ballon, décider à qui le lancer) avait un certain effet sur la direction du jeu.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pas du tout								Extrêmement
 7. J'ai eu l'impression d'avoir établi une "connexion" ou un lien avec un ou plusieurs des participants pendant le jeu Cyberball.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pas du tout								Extrêmement
 8. Je me suis senti un peu frustré.e pendant le jeu.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pas du tout								Extrêmement
 9. J'ai eu l'impression que les autres participants ne me percevaient pas comme une personne digne et sympathique.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pas du tout								Extrêmement
 10. Je me suis senti inexistant.e pendant le jeu de Cyberball.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pas du tout								Extrêmement
 11. Je suis senti comme un.e intrus pendant le jeu du Cyberball.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pas du tout								Extrêmement
 12. Je me sentais aux commandes pendant le jeu.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pas du tout								Extrêmement
 13. Je me sentais peu compétent.e pendant le jeu.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pas du tout								Extrêmement
 14. J'ai eu l'impression que mon existence n'avait aucun sens durant le jeu du Cyberball.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pas du tout								Extrêmement

3. Analyses préliminaires

Nous avons vérifié que les conditions expérimentales ne différaient pas selon les variables socio-démographiques (genre et âge). Ensuite, nous avons vérifié l'efficacité de notre manipulation expérimentale du degré d'ostracisme des participants en testant l'effet de nos conditions expérimentales sur les deux mesures de manipulation checks à l'aide de deux modèles de régression linéaire.

Test de χ^2 d'indépendance entre le genre des participants et les conditions expérimentales

Le test de χ^2 d'indépendance entre le genre des participants et les conditions expérimentales n'est pas significatif, $\chi^2(2) = 1.15$, $p = .56$. Les résultats ne permettent pas de conclure sur l'existence d'un lien de dépendance entre le genre des participants et les conditions expérimentales à laquelle les participants ont été assignés (*Contrôle* : 90.0 % de femmes ; *Faible motivation à l'affiliation* : 90.0 % de femmes ; *Forte motivation à l'affiliation* : 80.0 % de femmes).

ANOVA testant l'effet de nos conditions expérimentales sur l'âge des participants

L'analyse ne révèle pas d'effet principal significatif de la variable condition expérimentale, $F(2,57) = 1.42$, $p = .25$, $\eta^2 = .048$. Nous ne pouvons pas conclure sur l'existence d'une différence en termes d'âge entre les conditions contrôle ($M = 19.4$, $SD = 1.31$), *faible motivation à l'affiliation* ($M = 19.6$, $SD = 1.76$), et *forte motivation à l'affiliation* ($M = 18.9$, $SD = 0.81$).

Régressions linéaires sur le pourcentage perçu de balles reçues et le degré d'exclusion perçue

Deux régressions linéaires ont été réalisées sur le pourcentage perçu de balles reçues par les participants et sur le degré d'exclusion perçue en incluant le contraste polynomial en prédicteur. Les résultats indiquent que les modèles globaux sont significatifs et expliquent 67.8% de la variance du pourcentage perçu de balles reçues ($R^2 = .678$, $F(2,57) = 60.0$, $p < .001$) et 71.0% de la variance du degré d'exclusion perçue ($R^2 = .710$, $F(2,57) = 69.8$, $p < .001$). Plus précisément, le contraste linéaire est significatif sur le pourcentage perçu de balles reçues ($\beta = -0.82$, 95% CI [-0.97, -0.67], $p < .001$) et sur le degré d'exclusion perçue ($\beta = .84$, 95% CI [0.70, 0.88], $p < .001$) tandis que le contraste quadratique ne l'est pas, ni sur le pourcentage de balles reçues ($\beta = -0.02$, 95% CI [-0.17, 0.13], $p = .78$) ni sur le degré d'exclusion perçue ($\beta = 0.05$, 95% CI [-0.09, 0.19], $p = .49$). Ces résultats indiquent que les participants ont été sensibles à notre procédure expérimentale visant à manipuler leur degré d'ostracisme dans le jeu du Cyberball (cf. Figures 79 et 80) : le pourcentage perçu de balles reçues diminue et le degré d'exclusion perçue augmente à mesure que les participants sont ostracisés dans le jeu, c'est-à-dire de la condition d'inclusion (*i.e.* contrôle), à la condition ostracisme faible (*i.e.* faible motivation à l'affiliation), et à la condition ostracisme fort (*i.e.* forte motivation à l'affiliation).

Figure 79. Pourcentage perçu de balles reçues en fonction des trois conditions expérimentales (Exp 8, N = 60)

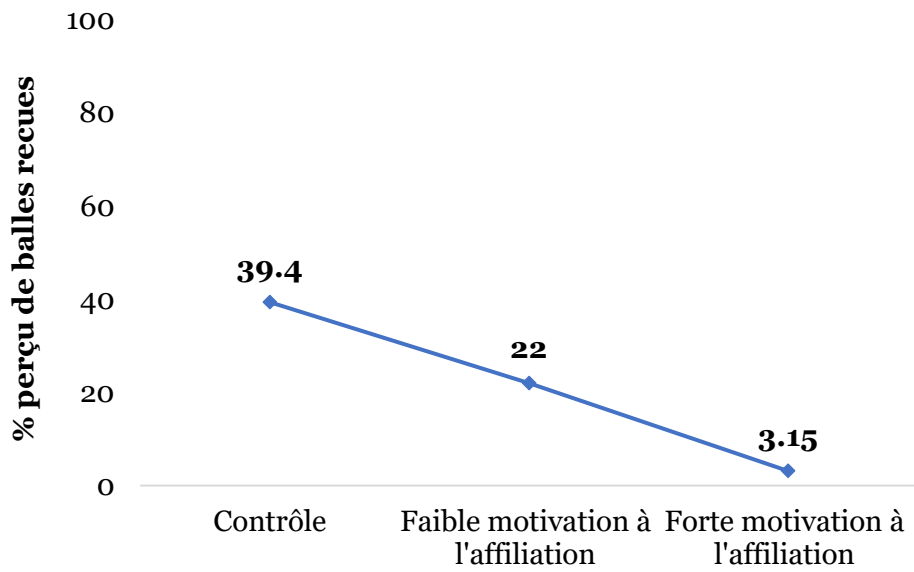
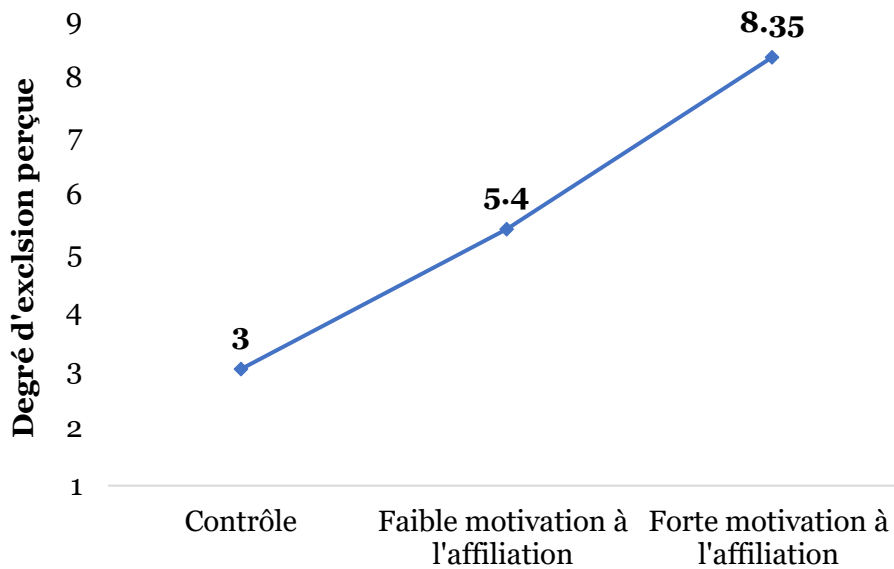


Figure 80. Degré d'exclusion perçue en fonction des trois conditions expérimentales (Exp 8, N = 60)



4. Tableau des données descriptives

Tableau 29. Niveau de menace aux besoins, taux d'acceptation de la requête cible, et temps accordé à l'association (en minutes) en fonction des trois conditions expérimentales (Exp 8)

Condition	Niveau de menace aux besoins				Taux d'acceptation de la requête cible	Temps accordé à l'association
	Affiliation	Estime de soi	Contrôle	Existence significative		
Contrôle	3.48 (1.58)	2.67 (1.60)	3.27 (1.49)	3.23 (1.70)	15 (3)	9 (27.6)
Faible motivation à l'affiliation	5.43 (1.56)	3.73 (1.51)	5.30 (2.41)	4.52 (2.06)	40 (8)	27 (36.3)
Forte motivation à l'affiliation	7.95 (1.09)	5.40 (1.75)	7.70 (1.23)	7.50 (1.02)	80 (16)	82.5 (62.1)

Note. $N = 60$. Pour le niveau de menace aux besoins, les données indiquent le score moyen à 2 items pour le besoin de contrôle et à 3 items pour les trois autres besoins sur une échelle en 9 points (*SD*). Pour le taux d'acceptation de la requête cible, les données indiquent le pourcentage d'engagement dans l'association de prévention de discriminations (nombre d'acceptation/nombre de participants). Pour le temps accordé à l'association, les données indiquent le temps en minutes accordé par les participants à l'association (*SD*) mesuré sur une échelle en 9 points (de 0 demi-heure à 8 demi-heures).

5. Analyse exploratoire de médiation

Un modèle de médiation a été testé en incluant le pourcentage perçu de balles reçues par les participants comme variable indépendante, les scores de menace aux quatre besoins (*i.e.* affiliation, estime de soi, existence significative et contrôle) comme variables médiatrices, et le temps accordé à l'association comme variable dépendante. L'analyse révèle une significativité de l'effet total (*i.e.*, c' , $B = -0.04$, 95% CI [-0.07, -0.02], $\beta = -0.42$, $p < .001$) mais l'absence de significativité de l'effet direct (*i.e.* c , $B = -0.01$, 95% CI [-0.05, 0.04], $p < .74$, $\beta = -0.08$). L'analyse montre que la variable indépendante a des effets significatifs sur la menace aux besoins d'affiliation (*i.e.* a , $B = -0.09$, 95% CI [-0.03, -0.05], $p < .001$, $\beta = -0.74$), d'estime de soi ($B = -0.05$, 95% CI [-0.07, -0.02], $p < .001$, $\beta = -0.46$), d'existence significative ($B = -0.09$, 95% CI [-0.12, -0.07], $p < .001$, $\beta = -0.69$) et de contrôle ($B = -0.09$, 95% CI [-0.11, -0.06], $p < .001$, $\beta = -0.65$). L'analyse montre également que seule la menace à l'affiliation a un effet significatif sur le temps accordé à l'association (*i.e.*, b , $B = 0.29$, 95% CI [0.03, 0.56], $p = .031$, $\beta = 0.36$), les effets de la menace aux besoins d'estime de soi ($B = -0.17$, 95% CI [-0.41, 0.07], $p = .16$, $\beta = -0.18$), de contrôle ($B = 0.17$, 95% CI [-0.05, 0.39], $p = .12$, $\beta = 0.22$), et d'existence significative ($B = -0.001$, 95% CI [-0.23, -0.001], $p = .99$, $\beta = -0.001$) ne sont pas significatifs sur le temps accordé à l'association. Enfin, le modèle indique un effet significatif indirect de la menace au besoin d'affiliation (*i.e.* $a*b$, $B = -0.03$, 95% CI [-0.05, -0.002], $p = .04$, $\beta = -0.27$). Pris dans leur ensemble, ces résultats tendent à montrer que l'effet de l'ostracisme sur le temps accordé à l'association est médiatisé uniquement par la menace au besoin d'affiliation. Il est à noter que la puissance statistique de cette analyse de médiation serait satisfaisante (*i.e.* 95%, cf. Figure 81), bien que ce calcul n'ait pas pris en considération les trois autres variables médiatrices.

Figure 81. Calcul de la puissance statistique de l'analyse exploratoire de médiation (Exp 8)

Monte Carlo Power Analysis for Indirect Effects
 Written by Alexander M. Schoemann (Contact), Aaron J. Boulton, & Stephen D. Short

Model: One Mediator

Objective: Set N, Find Power

Sample Size (N): 60

of Replications: 5000

Monte Carlo Draws per Rep: 20000

Random Seed: 1234

Confidence Level (%): 95

```

            graph TD
            X -- a --> M
            M -- b --> Y
            X -- c' --> Y
            
```

enter values that allow the application to compute a covariance matrix for all variables in the model. Currently, the only input method supported is for users to enter the correlations between all variables in a correlation matrix as well as the variable standard deviations. Additional methods may become available in the future.

6. Initiate Power Analysis. Once all options and model input values have been specified, the user can press the "Calculate Power" button to initiate the Monte Carlo power analysis. If any options or input values have been entered incorrectly, an error message will appear below the button. If all values have been entered correctly, a progress bar will appear at the top of the page, indicating the power analysis has begun.

Input Method: Correlations

	X	M	Y
X	1.00		
M	0.8	1.00	
Y	0.8	0.8	1.00
Std. Deviation	1.00	1.00	1.00

Calculate Power

Parameter	N	Power
ab	60	0.95

ANNEXE O.

Matériels supplémentaires de l'expérience 9 (chapitre 9)

1. Calcul de puissance statistique *a priori*

Nous avons déterminé notre taille d'échantillon *a priori* ($N = 150$) pour cette expérimentation en ligne en calculant notre puissance statistique *a priori*.

Nous avons simulé 5000 modèles de régression logistique binomial pour estimer la taille de l'échantillon requise pour analyser notre variable binaire. L'analyse indiquait une taille d'échantillon requise de minimum 100 participants pour un $OR = 1.72$, un seuil $\alpha = .05$ et une puissance statistique de 95% (cf. Figure 82). Avec 150 participants, nous atteignons une puissance statistique de 99.5% (cf. Figure 83).

Figure 82. Analyse de puissance *a priori* réalisée sur *G*Power* (Exp 9)

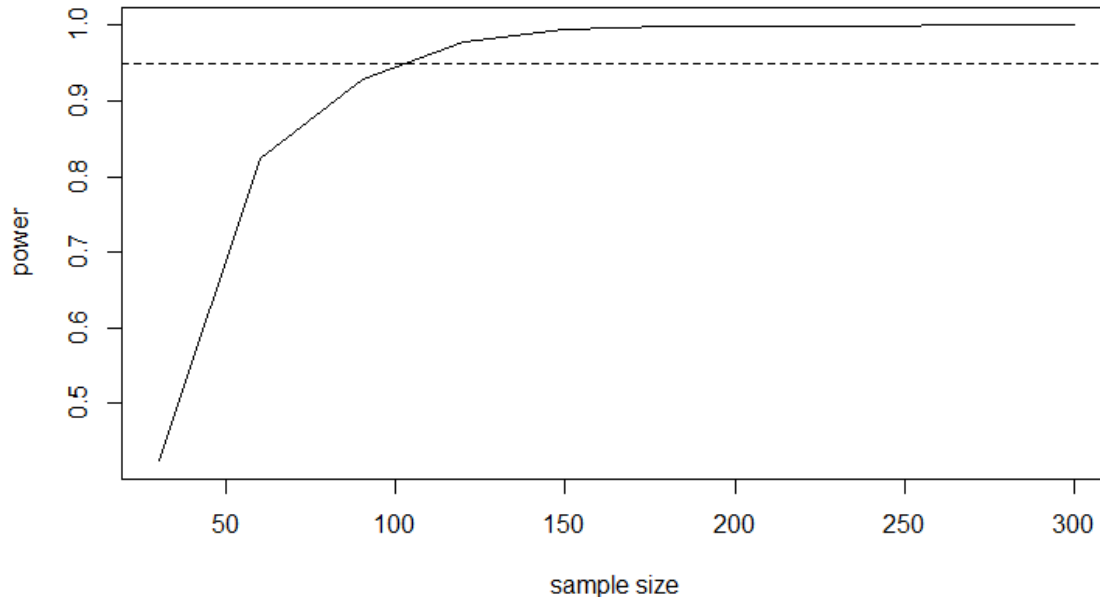


Figure 83. Script R pour le calcul de la puissance statistique a priori pour la variable binaire

```

> simFit <- function(n){
+   a <- rep(c(-1, 0, 1), n/3)
+   b <- rep(c(-1,2,-1), n/3)
+   xb <- 0.54*b
+   p <- 1/(1 + exp(-xb))
+   y <- rbinom(n = n, size = 1, prob = p)
+   mod <- glm(y ~ a + b, family = binomial)
+   s.out <- summary(mod)
+   s.out$coefficients["b","Pr(>|z|)"] < 0.05
+ }
> powerEst <- function(N, n){
+   r.out <- replicate(n = N, simFit(n = n))
+   mean(r.out)
+ }
> powerEst(N = 5000, n = 150)
[1] 0.9956

```

2. Analyses préliminaires

Des analyses préliminaires ont été réalisées afin de vérifier d'une part, que le genre et l'âge des participants ne différaient pas selon les conditions expérimentales et d'autre part, que le nombre de transgressions rappelées ne différaient pas entre les deux conditions hypocrisie.

Test de χ^2 d'indépendance entre le genre des participants et les conditions expérimentales

Le test de χ^2 d'indépendance³² entre le genre des participants et les conditions expérimentales n'est pas significatif, $\chi^2(2) = 4,59$, $p = .1$ (*Contrôle* : 85.4 % de femmes ; *Hypocrisie renforcée* : 67.3 % de femmes ; *Hypocrisie renforcée avec satisfaction de l'affiliation*: 71.4 % de femmes).

ANOVA testant l'effet des conditions expérimentales sur l'âge des participants

L'analyse ne révèle pas d'effet principal significatif de notre variable condition expérimentale, $F(2,147) = 1,56$, $p = .21$, $\eta^2 = .023$. Ces résultats ne montrent pas de

³² Afin de ne pas impacter l'analyse, les participants n'ayant pas souhaité indiquer leur genre ($n = 2$) ont été retirés de l'analyse. Ils composaient la condition *hypocrisie renforcée avec satisfaction de l'affiliation* ($n = 1$) et la condition *hypocrisie renforcée* ($n = 1$).

différence significative entre les conditions expérimentales concernant l'âge des participants ($M_{\text{contrôle}} = 21.4, SD = 4.07$; $M_{\text{hypocrisie renforcée}} = 21.8, SD = 4.59$; $M_{\text{hypocrisie renforcée avec affiliation satisfaite}} = 21.2, SD = 5.14$).

Test de Student testant l'effet des deux conditions hypocrisie sur le nombre de transgressions rappelées

L'analyse ne révèle pas de différence significative du nombre de transgressions rappelées entre la condition *hypocrisie renforcée* ($M = 1.89, SD = 1.00, t(98) = 0.18, p = .85, d = 0.04$) et la condition *hypocrisie renforcée avec affiliation satisfaite* ($M = 1.94, SD = 1.17$). Il n'est donc pas nécessaire d'inclure en co-variable le nombre de transgressions rappelées dans notre modèle statistique testant nos hypothèses.

3. Tableau des données descriptives

Tableau 30. Taux d'acceptation de la requête cible en fonction des trois conditions expérimentales (Exp 9)

Condition	Taux d'acceptation de la requête cible
Contrôle	6.0 (3/50)
Hypocrisie	18.0 (9/50)
Hypocrisie avec affiliation satisfaite	6.0 (3/50)

Note. $N = 165$. Les données indiquent en pourcentage le taux d'engagement des participants dans une association de prévention des discriminations (nombre d'acceptation/nombre de participants).

Rôle des normes sociales dans la production et compréhension de l'effet d'hypocrisie induite :

Application à la prévention des discriminations

Résumé

L'hypocrisie induite est un paradigme de dissonance cognitive efficace dans la promotion des comportements socialement souhaitables. Il s'agit d'une procédure en deux phases dans laquelle les personnes défendent un comportement prosocial (*i.e.* phase de saillance normative) puis se remémorent leurs propres échecs passés à le réaliser (*i.e.* phase de saillance des transgressions). Cette inconsistance produit un état de dissonance cognitive que les personnes réduisent par l'adoption - ou l'intention d'adopter - le comportement précédemment défendu. L'explication la plus ancienne et consensuelle de l'effet d'hypocrisie admet qu'il serait produit par le besoin de restaurer une image positive de soi menacée par la phase de saillance des transgressions. Le rôle modérateur de cette phase a alors été largement étudié au détriment de celui de la phase de saillance normative. Pourtant, des explications théoriques plus récentes envisagent l'implication des normes sociales dans l'inconsistance sous-jacente à l'effet d'hypocrisie. Il s'expliquerait par l'écart perçu entre une norme sociale et un comportement transgressif, tel que plus l'écart perçu est élevé, plus l'effet d'hypocrisie serait fort. Cependant, il n'y a pas de preuve empirique à ce jour soutenant directement cette hypothèse. L'objectif de ce travail de thèse est de montrer puis de comprendre le rôle modérateur des normes sociales dans la production de l'effet d'hypocrisie. Dans la mesure où l'affiliation est un besoin psychologique fondamental et constitue la motivation sous-jacente de l'influence normative, nous soutenons que le renforcement des normes sociales dans la procédure d'hypocrisie conduit à une plus grande adoption de comportements conformes à la norme en raison d'une motivation à l'affiliation renforcée. Une méta-analyse de 37 études et neuf expériences, menées dans le domaine de la prévention des discriminations, ont été réalisées afin d'éprouver cette thèse. La méta-analyse et les quatre premières expériences mettent en évidence le rôle modérateur du degré de saillance de la norme sociale sur l'ampleur de l'effet d'hypocrisie. Les deux expériences suivantes identifient le rôle médiateur de la perception d'un écart à la norme sociale en situation d'hypocrisie puis les conséquences de cette déviance sur le sentiment d'affiliation. Enfin, les trois dernières expériences montrent que la motivation d'affiliation médiate l'effet de l'hypocrisie sur l'intention d'adopter un comportement conforme à la norme. Ces résultats sont discutés en référence i) à une modélisation de l'effet d'hypocrisie considérant le rôle du soi, ii) l'intérêt de considérer les besoins psychologiques fondamentaux dans les processus de dissonance et iii) aux applications pratiques de l'hypocrisie induite dans l'obtention du changement comportemental.

Mots clés : paradigme de l'hypocrisie induite, normes sociales, écart à la norme, besoin d'affiliation, discrimination, dissonance cognitive

Role of social norms in producing and understanding the induced hypocrisy effect:

Application to discrimination prevention

Abstract

The induced hypocrisy is an efficient cognitive dissonance paradigm for encouraging socially desirable behaviors. It is a two-step procedure in which people advocate a prosocial behavior (*i.e.*, "normative" step) and then recall their own past failures to perform it (*i.e.*, "transgressions" step). This inconsistency generates a state of cognitive dissonance that people then reduce by adopting – or willing to adopt – the previously advocated behavior. The older and more consensual explanation considers that the hypocrisy effect is produced by the need to restore a positive self-image threatened in the transgressions step. The moderating role of this step was then widely studied at the expense of the normative step. Yet, more recent theoretical explanations consider the involvement of social norms. Thus, the hypocrisy effect could be explained by the perceived discrepancy between a social norm and a transgressive behavior, such that the higher the perception of this discrepancy, the stronger the hypocrisy effect. However, there is no empirical evidence to date that supports this hypothesis directly. The aim of this thesis is to show and explain the moderating role of social norms on the hypocrisy effect. Insofar as affiliation is a basic psychological need and is the underlying motivation for normative influence, we argue that stronger social norms in the hypocrisy procedure leads to greater adoption of normative behaviors as a result a reinforced motivation to affiliation. To test this assumption, a meta-analysis of 37 studies and nine experiments were carried out in the field of discrimination prevention. The meta-analysis and the first four experiments highlight the moderating role of social norms' strength on the hypocrisy effect. The next two experiments highlight the mediating role of the perceived discrepancy with the social norm in the hypocrisy effect and the impact of this discrepancy on feelings of affiliation. Finally, the last three experiments show that affiliation motivation mediates the hypocrisy effect on intention to engage in norm-consistent behavior. These results are discussed with reference to i) a modeling of the hypocrisy effect considering the role of the self, ii) the value of considering basic psychological needs in dissonance processes, and iii) the practical applications of induced hypocrisy in achieving behavioral change.

Keywords: induced hypocrisy paradigm, social norms, norm deviation, affiliation need, discrimination, cognitive dissonance