



HAL
open science

Pouvoir social et inconsistance cognitive : le pouvoir social rend-t-il plus tolérant aux effets de l'inconsistance cognitive ?

Chloé Touzé

► To cite this version:

Chloé Touzé. Pouvoir social et inconsistance cognitive : le pouvoir social rend-t-il plus tolérant aux effets de l'inconsistance cognitive ?. Psychologie. Université de Nanterre - Paris X, 2024. Français. NNT : 2024PA100033 . tel-04680304

HAL Id: tel-04680304

<https://theses.hal.science/tel-04680304v1>

Submitted on 28 Aug 2024

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

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

Membre de l'université Paris Lumières

Chloé Touzé

Pouvoir Social et Inconsistance Cognitive

*Le pouvoir social rend-t-il plus tolérant aux effets de
l'inconsistance cognitive ?*

Thèse présentée et soutenue publiquement le **28/05/2024**

en vue de l'obtention du doctorat de Psychologie de l'Université Paris Nanterre
sous la direction de M. Jean-Baptiste Légal et Mme Peggy Chekroun et (Université
Paris Nanterre)

Jury :

Rapporteur :	M. Alain Somat	Professeur des universités Université de Renne 2
Rapporteur :	M. Grégory Lo Monaco	Professeur des universités Université Aix-Marseille
Examinatrice :	Mme Cécile Sénémeaud	Professeure des universités Université Caen Normandie
Directeur de thèse :	M. Jean-Baptiste Légal	Professeur des universités Université Paris Nanterre
Directrice de thèse :	Mme Peggy Chekroun	Professeure des universités Université Paris Nanterre

A Alain Gaborit, Merci pour ta grande générosité et les moments en famille.

A mes grand-mères, Zina Touzé et Maria Gaborit. Merci à toutes les deux d'avoir été des femmes fortes, chacune à votre manière.

Remerciements

Que dire ? J'ai l'impression que tous les mots ne seront pas assez forts pour exprimer toute la reconnaissance et la gratitude que j'éprouve en ce moment si particulier. Lorsque j'ai commencé mon doctorat, je ne m'attendais pas à vivre une expérience aussi intense. C'était une formidable aventure scientifique et une très belle aventure humaine aussi. Malgré toutes les difficultés que représente le doctorat, je le referai sans hésiter !

Je voudrais d'abord remercier les membres du jury de cette thèse. Merci à Gregory Lo Monaco et Alain Somat d'avoir accepté d'être rapporteurs. Merci également à Cécile Sénémeaud d'avoir accepté d'être examinatrice, mais également d'avoir suivi ce projet depuis le début, en faisant partie de mes comités de suivi de thèse. J'adresse également mes remerciements à Markus Brauer ainsi qu'à Laure Léger pour l'ensemble de vos conseils pendant les comités de suivi. Merci à tous les trois pour votre regard extérieur et vos conseils pour améliorer ce travail.

Il est aussi important pour moi de remercier, très chaleureusement, mes directeurs de thèse. Merci énormément à Jean-Baptiste Légal et à Peggy Chekroun pour votre encadrement pendant cette thèse, mais aussi pendant mon master. Merci à vous deux pour vos conseils scientifiques quand j'étais un peu (beaucoup ?) perdue pendant cette thèse. Merci pour votre implication, votre bienveillance, pour votre soutien, pour m'avoir rassurée aussi quand je n'y croyais plus trop. Merci de m'avoir donné ma chance, d'avoir cru que je pouvais faire un travail aussi long qu'une thèse. Merci de m'avoir accordé votre confiance et de m'avoir suivie jusqu'au bout, je vous en serai toujours reconnaissante. J'espère que cette thèse marque le début de nombreuses autres collaborations ensemble. Je vous dois beaucoup.

Je tiens également à remercier l'ensemble de l'équipe du LAPPS de m'avoir accueilli pendant cette thèse. Un grand merci à Eve Legrand, pour ta bonne humeur, à Anthony Lantian pour ta grande gentillesse et pour toutes les conversations intéressantes que tu amènes. Merci à Constantina Badea pour ta bienveillance. Merci à Oulmann Zerhouni, alias le Grand Crapito, merci pour toutes les fois où tu m'as fait rire, où tu as pris de mes nouvelles et où tu m'as rendu service quand j'en avais besoin.

C'est avec une émotion particulière que je tiens à remercier l'ensemble des doctorants et jeunes docteurs du LAPPS qui m'ont accompagné pendant ce long chemin. Merci à Béatrice, François, Stanislas, Océane, Nicolas, Yara et Yessim, pour votre bonne humeur, votre soutien et toutes les discussions et fous rires que nous avons eus en 310. Un merci tout particulier à Carla et Léo, qui avec le temps sont devenus de véritables amis. Merci à toi, Carla, happiness manager du

LAPPS, mais surtout la meilleure petite sœur de thèse que j'aurais pu avoir. Merci pour ton soutien sans faille, même à distance, pour toutes les fois où tu m'as encouragée, pour les fous rires, les câlins, pour toutes les choses que tu as faites pour moi. Merci à toi, mon cher Léo, pour toutes les blagues, les taquineries, pour toutes les fois où je t'ai proposé du thé que tu as refusé. Merci de m'avoir écouté quand ça n'allait pas trop, de m'avoir fait rire aussi, beaucoup.

Merci aussi aux doctorants de la C14 pour votre formidable accueil à chaque fois. Merci à Roxane, Quentin, Julien, Tristan, Belém, Romain, Laura. Un merci tout particulier à Louise, pour ta bonne humeur même quand c'est difficile et pour les petits moments autour d'un thé. Merci aussi à toi, Léonie, pour ton soutien, notamment en 4ème année. Merci aussi à toi, Samantha, pour ton écoute et tes conseils bienveillants.

Je tiens aussi à remercier l'ensemble de l'équipe du LPCN qui m'a accueilli cette année en tant qu'ATER et notamment la formidable équipe de doctorants, docteurs, ingénieurs et ATERs qui m'ont soutenu pendant cette rédaction difficile. Merci à Camille, Maëlle, Odran, Marion, Pauline et Marie (la team de la 4sous3 !), Marie-Amélie (ou MAD pour les intimes), Arnaud, Marie et Léna pour votre soutien. Merci pour tous les rires en salle de pause qui m'ont vraiment fait du bien et m'ont permis de prendre du recul sur les choses. Merci à toi, Charlotte, ma coloc' de bureau, de m'avoir soutenue, écoutée et d'avoir aussi bien décompressé avec moi ! Merci aussi à Pauline, j'ai adoré découvrir Caen avec toi et tester les nouveaux restaurants, merci pour ta grande gentillesse et ton rire communicatif !

Bien sûr, j'adresse mon immense reconnaissance à Cassandra et Solenne, mes alliées depuis le master recherche, mes sœurs d'armes, celles avec qui j'ai commencé cette thèse, je suis si heureuse de vous avoir dans ma vie. Merci à toi, Cassandra, pour ta générosité, pour ton soutien qui n'a jamais failli. Tu as été une véritable rencontre. Merci à toi aussi, Solenne, pour m'avoir appris à ne rien lâcher, pour tes conseils toujours posés, pour me rebooster dès que je te vois. Merci à vous deux pour les éclats de rire, les moments de pur bonheur, vous avez plus contribué à cette thèse que vous ne le pensez. J'ai hâte qu'on soit de nouveau toutes les trois.

Merci aussi à toi, Guillaume, d'avoir contribué à cette thèse (entre autres choses), mais aussi pour le soutien que tu m'as apporté pendant toutes ces années.

Les mots me manquent pour exprimer aussi toute ma reconnaissance à mes amis à l'extérieur de l'université et qui ont été d'un IMMENSE soutien pendant cette thèse. Merci à toi, Akhésa, pour les petits restos "par-ci, par-là", pour les petits messages, pour me supporter depuis la maternelle ! Merci à toi pour ta bonne humeur et tes encouragements jusqu'à la fin. Merci aussi

à toi, Sarah, d'avoir été patiente, d'avoir compris que cette thèse c'était important pour moi et d'avoir accepté parfois mes indisponibilités. Merci pour les plans ciné, pour les vacances en Bretagne dans ta famille, pour toutes les conversations dans ta chambre, et pour toutes les fois où on a hurlé des chansons dans ta voiture. Merci à vous aussi les filles, Audrey, Aurélie et Cynthia. Merci à toi, ma Auré, pour ton écoute, merci à toi, mon Canard, pour tes conseils, merci à toi, ma Chérie, pour l'énergie que tu m'as donnée. Merci d'avoir célébré avec moi chaque petite victoire dans cette thèse, d'avoir partagé avec moi mes peines et d'avoir toujours su me remonter le moral. Merci pour toutes nos conversations enrichissantes, pour les débats, mais pour tous les rires et pour votre force de vie. Votre amitié m'est tellement précieuse. Merci pour ce que vous représentez toutes les trois.

Cette expérience n'aurait également pas pu voir le jour sans le soutien des miens. Je tiens à remercier chaleureusement ma famille. Merci à mes oncles, Roger et Philippe, et à mes tantes, Yollande, Denise, Marie et Michelle. Merci aussi à mes cousins, Benoît, Marie-Anne, Alban, Lucie, Benjamin, Rémi, Adeline, Marie, Damien, Timothé et Ludovic. Vous voir a été une véritable bouffée d'oxygène. Merci à toi, Émilie, d'avoir ouvert la voie des doctorats dans la famille et de m'avoir prouvé que c'était possible. Merci aussi à toi, Justine, ma Juju, d'être la grande sœur que je n'ai pas eue et d'avoir été un exemple pour moi.

Enfin, je ne peux terminer ces remerciements sans remercier grandement ma famille. Merci à toi, Victor, mon petit frère, même si tu n'as pas toujours compris ce que je faisais. Nous sommes très différents tous les deux, mais ta force de caractère et ta capacité à t'adapter aux situations même les plus difficiles m'ont toujours inspirée. Merci aussi à ma petite belle-sœur que j'adore. Merci, Laura, pour ta gentillesse à mon égard et pour nos petites discussions. Merci à mes parents, Pascal et Nathalie, pour tout ce que vous m'avez enseigné, pour les valeurs que vous m'avez transmises et pour m'avoir toujours encouragée à aller le plus loin possible. Merci à toi, ma petite maman, pour les litres de thé bu dans la cuisine, pour toutes les confidences, pour tes conseils toujours éclairés, pour avoir cru en moi alors que je ne le faisais pas moi-même et pour ta douceur. Merci à toi aussi, papa, pour avoir mal utilisé le terme d'inconsistance cognitive ou de dissonance (tes collègues n'ont pas dû toujours te comprendre !), merci pour toutes les discussions que nous avons eues, merci pour toutes les fois où tu m'as dit que je pouvais le faire, pour toutes les bagues (bientôt au Point-virgule, c'est sûr !). Merci à vous deux pour votre amour inconditionnel. Cette thèse, c'est aussi la vôtre.

Sommaire

Remerciements	4
Sommaire	8
Résumé	10
Abstract	12
Avant-Propos	14
Chapitre 1 : l'Inconsistance Cognitive	18
1. Qu'est-ce que l'inconsistance cognitive ?	19
1.1 Définition	19
1.2. Des situations variées générant de l'inconsistance cognitive.....	20
1.3. Pourquoi la consistance cognitive est-elle importante ?.....	22
2. Les effets de l'inconsistance cognitive.....	26
2.1. Les affects négatifs et inconsistance cognitive.....	26
2.2. Les stratégies de résolution de l'inconsistance cognitive.....	28
2.3. L'influence de la préférence pour la consistance	29
Conclusion du chapitre.....	33
Chapitre 2 : Le Pouvoir Social	37
1. Qu'est-ce que le pouvoir ?.....	37
1.1. Le pouvoir comme contrôle des ressources	38
1.2. Le pouvoir comme capacité d'indépendance vis-à-vis des autres	39
1.3. Pouvoir, statut et dominance	40
2. Les principaux modèles du pouvoir	43
2.1. La théorie fonctionnaliste du pouvoir	43
2.2. La théorie du focus situé	45
2.3. La théorie de l'approche-inhibition du pouvoir	47
3. Le pouvoir : une résistance face aux influences ?	50
3.1. Résistance à l'influence des autres	50
3.2. Résistance à la persuasion	52
3.3. Résistance aux normes	55
4. Conclusion du chapitre.....	59
Chapitre 3 : Problématique et Hypothèse Générale	63
Chapitre 4 : Pouvoir social et inconsistance provoquée par des processus automatiques	68
1. Vue d'ensemble du chapitre	68
2. Prétest de la procédure d'induction de pouvoir social par jeu de rôle	71

3. Étude 1 : Pouvoir social et tâche de Stroop : le pouvoir rend-t-il plus performant dans la gestion des effets d'une inconsistance impliquant des processus automatiques ?	75
4. Étude 2 : Le pouvoir social permet-il vraiment de réduire l'interférence de Stroop ?.. 92	
5. Étude 3 : Le pouvoir social permet-il d'avoir une meilleure tolérance aux effets l'inconsistance ou de mettre en place de meilleures stratégies pour les éviter ?.....	101
5. Discussion générale du chapitre	111
Chapitre 5 : L'impact du pouvoir sur une exposition à une inconsistance cognitive visant le système de connaissances.....	119
1. Vue d'ensemble du chapitre	119
2. Étude 4 : Pouvoir social et inconsistance visant le système de connaissances	121
3. Étude 5 : effet de l'induction de pouvoir élevé (vs. faible) sur une inconsistance visant le système de connaissance	136
4. Étude 6 : sentiment de pouvoir subjectif et inconsistance visant le système de connaissances	148
5. Discussion générale du chapitre	158
Chapitre 6 : L'impact du pouvoir sur une exposition à une inconsistance cognitive impliquant le Soi.....	164
1. Vue d'ensemble du chapitre	164
2. Étude 7 : Pouvoir, sensibilité à la norme et inconsistance concernant le soi	166
Chapitre 7 : Discussion générale	185
Bibliographie.....	200
Annexe 1 - Matériel étude 1 à 3	221
Annexe 2 – Matériel étude 4 à 6	231
Annexe 3- Matériel étude 7	240

Résumé

Si les individus évoluent généralement dans un environnement fluide, où les événements vont dans le sens de leurs attentes, ils peuvent parfois être confrontés à des situations inattendues, non conformes à leurs connaissances ou croyances. Par exemple, un train annoncé comme supprimé arrive en gare, ou encore un ami n'agit pas en cohérence avec ses attitudes ou comportements passés en exprimant de fortes valeurs écologiques tout en ne triant pas ses déchets). Pour un être humain motivé par un besoin de consistance (Abelson et al., 1968 ; Cialdini et al., 1995), être exposé à de telles situations est une expérience inconfortable. L'inconsistance cognitive génère en effet des affects - essentiellement négatifs - et une motivation à revenir à un état de consistance, cette dernière entraînant la mise en place des stratégies visant à rendre cohérentes les attentes de l'individu et la situation qu'il expérimente (Gawronski & Brannon, 2019). Pourtant des exemples semblent indiquer que certains individus s'accommoderaient facilement de l'inconsistance. Plusieurs scandales ou affaires politiques font penser que les individus puissants peuvent agir de façon contradictoire ou être confrontés à leurs propres inconsistances sans pour autant exprimer le malaise qu'une telle situation provoquerait chez des individus moins bien dotés d'un point de vue hiérarchique. Le pouvoir protégerait-il des effets de l'exposition à l'inconsistance ? C'est à cette question que cette thèse cherche à répondre. Le pouvoir et ses effets ont largement été étudiés en psychologie sociale, tout comme les effets de l'inconsistance cognitive sur les individus. Cependant, à notre connaissance, peu d'études ont essayé d'observer les effets du pouvoir sur la gestion de l'inconsistance cognitive. Ce programme de recherche a pour objectif de tester l'hypothèse selon laquelle le pouvoir social limiterait les effets de l'inconsistance cognitive. Le fait de détenir du pouvoir agirait alors comme un bouclier permettant de protéger les individus des effets désagréables, notamment des affects négatifs engendrés par l'exposition à l'inconsistance. Sept études destinées à tester les effets du pouvoir sur différents type de situations générant de l'inconsistance cognitive (inconsistance provoquée par des processus automatiques, visant le système de connaissance, et impliquant le soi des individus) sont présentées. Les résultats obtenus ne sont pas stables et ne permettent donc pas de valider formellement notre hypothèse générale. Toutefois, dans 2 études, un effet modérateur du pouvoir sur le niveau d'affects négatifs provoqués par l'exposition à une inconsistance a été mis en évidence. Il en est de même concernant les stratégies de compensation mises en place par les individus à la suite de cette exposition. Les contributions et limites de ces travaux sont

discutés au regard des aspects processuels et émotionnels pouvant être impliqués dans leur compréhension.

Mots clés : inconsistance cognitive, pouvoir social, affects négatifs, stratégie de compensation

Abstract

Although individuals generally evolve in a fluid environment, where everything goes according to their expectations, they can sometimes be confronted with unexpected situations that don't conform to their knowledge or beliefs. For example, a train announced as cancelled arrives at the station, or a friend doesn't act in line with his past attitudes or behaviors (expressing strong ecological values while not sorting his garbage). For a human being who is motivated by a need for consistency (Abelson et al., 1968; Cialdini et al., 1995), being exposed to such situations is an uncomfortable experience. Cognitive inconsistency generates affects - essentially negative ones - and a motivation to return to a state of consistency, the latter leading to the implementation of strategies aimed at making the individual's expectations and the situation he or she is experiencing consistent (Gawronski & Brannon, 2019). However, there is some evidence to suggest that inconsistency is easily acceptable to some individuals. Several scandals and political affairs suggest that powerful individuals may act contradictorily or be confronted with their own inconsistencies without expressing the discomfort such a situation would provoke in less hierarchically endowed individuals. Does power protect against the effects of exposure to inconsistency? This is the question this thesis aims to answer. Power and its effects have been widely studied in social psychology, as well as the effects of cognitive inconsistency on individuals. But to our knowledge, few studies have attempted to observe the effects of power on the management of cognitive inconsistency. The aim of this research program is to test the hypothesis that social power limits the effects of cognitive inconsistency. Holding power would then act as a shield to protect individuals from unpleasant effects, notably the negative affects engendered by exposure to inconsistency. Seven studies designed to test the effects of power on different types of situations generating cognitive inconsistency (inconsistency caused by automatic processes, targeting the knowledge system, and involving the individual's self) are presented. The results obtained are not stable and therefore do not allow us to formally validate our general hypothesis. However, in 2 studies, a moderating effect of power on the level of negative affect caused by exposure to inconsistency was found. The same is observed for the compensatory strategies implemented by individuals following exposure to inconsistency. The contributions and limitations of this work are discussed in terms of the processual and emotional aspects that may be involved in understanding it.

Key words: cognitive inconsistency, social power, negative affects, compensatory strategy

Avant-Propos

Dans leur vie quotidienne, les individus sont souvent confrontés à des situations qui ne vont pas dans le sens des représentations ou des attentes qu'ils peuvent avoir sur le monde qui les entoure. Voir un ami qui ne consomme pas de viande commander une entrecôte au restaurant, mettre de l'eau sur un sachet de thé et la voir se teindre en violet, voir un arc-en-ciel alors qu'il n'a pas plu, ou se rendre compte que l'on tient des propos discriminatoires envers un groupe alors que l'on se pense sincèrement exempt de préjugés, défendre des valeurs écologiques auprès de ses proches tout en achetant massivement sur des plateformes en ligne très polluantes, sont autant de situations dans lesquels un événement est inconsistant avec nos attentes, connaissances, ou valeurs. Le fait de voir des personnes agir de façon opposée à des propos qu'ils ont tenus antérieurement, être confronté à un événement ne correspondant pas à ses attentes, agir soi-même de façon contradictoire représentent des situations d'exposition à une inconsistance cognitive : deux éléments incompatibles se trouvent simultanément activés dans notre système cognitif. Cependant, même si les situations contradictoires ou inconsistantes sont fréquentes, elles ne sont pas pour autant agréables pour les individus qui vont préférer les éviter plutôt que de les rechercher. Les individus sont motivés à croire en un monde prédictible et contrôlable (Kay et al., 2008) et ils s'orientent généralement plus vers des éléments de l'environnement cohérents avec leur vision du monde. Donner du sens aux expériences rencontrées est un moyen de prédire et de contrôler le soi, l'environnement, mais aussi de prédire le comportement des autres (Proulx & Inzlicht, 2012). Ainsi, être confronté à des éléments contradictoires va provoquer un inconfort psychologique chez les individus et générer une motivation à modifier quelque chose dans la situation (leurs comportements, leur attitude envers un objet par exemple) pour la rendre cohérente (Gawronski & Brannon, 2019).

Pourtant, certaines personnes semblent moins gênées que d'autres par la confrontation à l'inconsistance, notamment les individus disposant de pouvoir. En effet, il n'est pas rare de constater que des personnes en position de pouvoir agissent en contradiction avec des propos ou des comportements passés, y compris publiquement, sans que cela ne semble les affecter. C'est par exemple, le cas d'Emanuel Macron qui, en 2019, lors du grand débat national sur les retraites ne croit pas « qu'il faille reculer l'âge de départ de la retraite pour deux raisons. La première raison est un peu directe, c'est que je me suis engagé à ne pas le faire. C'est mieux sur un sujet aussi important de faire ce que l'on a dit » (conférence de presse à l'issue du grand débat national, 25 Avril 2019). Pourtant, 4 ans plus tard, en 2023 et malgré les fortes

manifestations, une nouvelle loi a reculé l'âge légal du départ à la retraite de 62 à 64 ans. Dans une temporalité plus récente, l'affaire de l'école Stanislas et la ministre de l'Éducation nationale Amélie Oudéa-Castéra est également un bon exemple d'inconsistance cognitive. Alors qu'elle est encore ministre de l'Éducation nationale, dont une des missions est de promouvoir la mixité et l'égalité homme femme à l'école, elle inscrit ses fils dans les classes non mixtes de l'école privée. Dans ces deux exemples, il y a un décalage entre les valeurs qu'affirment défendre les individus puissants et leurs comportements. Mais, si les individus n'étant pas dans la même position favorable que les personnes en question ont manifestement été étonnés, voire dérangés par ces contradictions, ce n'est pas le cas pour ces individus dans ces positions, même si celles-ci se révèlent si indésirables socialement qu'elles peuvent amener les pairs de leurs auteurs à les sanctionner (cf. le retrait du ministère de l'Éducation à Amélie Oudéa Castera quelques semaines plus tard après le scandale). Les personnalités qui sont à l'origine de ces contradictions n'ont pas exprimé de manifestation d'inconfort. Ce constat est le point de départ de notre question de recherche : pourquoi les individus puissants agissent-ils de façon contradictoire sans, apparemment, en ressentir les effets ?

Avoir du pouvoir, c'est-à-dire être dans une position sociale avantageuse au sein d'une hiérarchie, est une condition qui, si elle se révèle favorable pour les individus sur de nombreuses dimensions, n'est pas sans conséquences sur le fonctionnement psychologique des individus. Les effets du pouvoir sur les individus qui le possèdent, ou à l'inverse n'en possèdent pas, ont été largement étudiés en psychologie sociale. Il est admis, entre autres conséquences, que le fait d'avoir ou non du pouvoir peut induire chez les individus des perceptions de la réalité ou du monde différentes (Fiske, 1993). Ces différences de perception peuvent-elles expliquer que le pouvoir semble rendre moins problématique l'exposition à l'inconsistance psychologique ?

L'idée au cœur dans ce programme de recherche est que le fait qu'avoir du pouvoir social pourrait permettre d'être moins sensible à l'inconsistance cognitive, que ce soit en raison des effets du pouvoir sur la perception de la situation et des éléments qui s'y trouvent, de ses effets sur les stratégies cognitives et motivationnelles face à une situation ou à un but, ou de ses effets sur les enjeux sociaux ou liés au soi dans les comportements des individus. L'effet modérateur du pouvoir social sur les effets psychologiques de l'inconsistance cognitive sera testé expérimentalement dans 3 chapitres empiriques.

Après avoir présenté dans les deux premiers chapitres le positionnement théorique de nos travaux dans la littérature sur l'inconsistance cognitive (chapitre 1, p. 18) puis sur le pouvoir social (chapitre 2, p. 37), le chapitre 3 (p. 63) permettra une mise en perspective de ces

différents éléments et la présentation de la problématique et de l'hypothèse générale sous-tendant les travaux empiriques à suivre. La partie empirique fera l'objet des 3 chapitres suivants. Le chapitre 4 (p. 68) visera à mettre en évidence les effets du pouvoir face à une inconsistance impliquant des processus automatiques, le chapitre 5 (p. 119) se centrera sur une inconsistance visant le système de connaissances, et le chapitre 6 (p. 164) présentera les effets du pouvoir quand les individus sont confrontés à une inconsistance concernant plus directement le soi. Le chapitre 7 (p. 185) permettra de mettre en perspectives et d'interpréter les différents résultats obtenus tout en présentant les limites de nos travaux et, pour conclure, proposera une ouverture sur de futures perspectives de recherche concernant le lien entre pouvoir social et tolérance aux effets de l'inconsistance cognitive.

Chapitre 1 : l'Inconsistance Cognitive

Agir en cohérence ou être exposé à des situations en accord avec nos cognitions est important pour les individus car cela leur permet de donner du sens à l'environnement dans lequel ils évoluent (Proulx & Inzlicht, 2012). Pourtant, les situations contradictoires ou inconsistantes sont communes dans la vie quotidienne. C'est le cas, lorsqu'un train dans une gare vient d'être annoncé comme supprimé mais arrive pourtant à quai. L'arrivée du train étant en contradiction avec les attentes que l'individu a sur la situation, cela peut générer de l'inconsistance cognitive. Les contradictions ne portent pas uniquement sur des situations auxquelles l'individu peut être confronté, mais peuvent également le concerner lui-même. Par exemple, une personne peut mettre en avant des valeurs écologiques fortes auprès des membres de sa famille ou de ses amis, mais continuer à acheter massivement sur des plateformes en ligne très polluantes. Dans ce cas, le décalage entre ce que dit ou pense l'individu et ce qu'il fait réellement au niveau comportemental peut générer une situation d'inconsistance cognitive. On peut alors se demander comment les individus vivent et gèrent cette inconsistance cognitive, comment ils y font face.

Dans ce chapitre, nous décrirons l'inconsistance cognitive en abordant sa définition, les différentes situations pouvant la provoquer et l'importance pour les individus d'agir de façon consistante ou de se trouver dans un état de consistance cognitive. La seconde partie du chapitre sera consacrée aux effets de l'inconsistance cognitive, et en particulier aux affects négatifs générés par les situations d'inconsistance cognitive, ainsi que les stratégies de résolution de l'inconsistance mises en place par les individus et la préférence pour la consistance cognitive.

1. Qu'est-ce que l'inconsistance cognitive ?

1.1 Définition

Avant de parler d'inconsistance cognitive, il est important de définir ce qu'est la consistance cognitive. La consistance cognitive correspond à la présence, dans l'esprit d'un individu, de cognitions cohérentes sur un même objet ou un même sujet. Les individus disposent de croyances qu'ils considèrent comme vraies ou fausses et qui décrivent un état des choses, une relation particulière entre plusieurs objets (Festinger, 1957; Gawronski & Brannon, 2019). Par exemple, lorsqu'une personne va dans un restaurant pour la seconde fois après y avoir eu une bonne première expérience, si la seconde expérience se déroule aussi bien que la première, alors les deux expériences sont consistantes et cohérentes en elles : le restaurant est bon. La consistance cognitive est ainsi caractérisée par le sens que les individus donnent à leur environnement et aux événements qui s'y déroulent, c'est-à-dire une représentation mentale des relations qui existent entre des objets et/ou des individus (Baumeister, 1991). La consistance cognitive est considérée par certains auteurs comme un besoin important, voire fondamental pour l'être humain (Festinger, 1957; Proulx & Heine, 2006). En effet, pour les individus, il est non seulement plus rassurant (pas de remise en question des croyances), mais aussi plus économique (pas de coût cognitif supplémentaire) d'agir ou d'être exposé à des éléments de l'environnement en accord avec leurs cognitions déjà présentes.

À l'inverse de la consistance cognitive, l'inconsistance cognitive se définit par l'activation simultanée dans l'esprit d'un individu de cognitions, d'attitudes, ou d'expériences contradictoires ou incohérentes sur un même objet (e.g. Brannon & Gawronski, 2018; Gawronski & Brannon, 2019). Reprenons l'exemple du restaurant. Pour que l'individu expérimente une inconsistance cognitive, il faut qu'il ait à l'esprit qu'il a eu une bonne expérience la première fois et qu'il est désormais en train d'avoir une mauvaise expérience. Si les deux informations ne sont pas présentes en même temps dans l'esprit de l'individu, alors il n'y a pas d'inconsistance cognitive (e.g. Aronson et al., 1991; Festinger, 1957; Stone et al., 1994). En plus du critère de simultanéité des cognitions, il faut également que les éléments cognitifs en contradiction soient vrais pour l'individu (Gawronski & Strack, 2004). Si l'un des éléments en contradiction n'est finalement pas vrai, alors il n'y a plus de contradiction entre les cognitions et donc plus d'inconsistance cognitive.

Généralement, les individus ressentent le besoin d'agir de manière consistante, car cela leur permet de maintenir un sens global du monde qui les entoure (Proulx & Inzlicht, 2012).

L'être humain recherche la cohérence dans trois domaines en particulier : les croyances liées au soi, les attentes de relations entre les différents objets de l'environnement et enfin les relations entre lui-même et les objets (Heine et al., 2006). Ainsi, les individus ont un sens global de la cohérence correspondant à leur vision du monde et regroupant leurs croyances, sentiments et buts (Dittman-Kohli & Westerhof, 1999; Reker & Wong, 1988). Afin de donner un sens, une cohérence aux différentes expériences auxquelles ils sont confrontés, les individus créent un modèle mental composé d'hypothèses sur les relations entre les objets (Johnson-Laird, 2012; Johnson-Laird et al., 2004; Ma-Kellams & Zhang, 2017; Proulx & Inzlicht, 2012). Chaque nouvelle situation est comparée et interprétée à travers le prisme de ces hypothèses, ce qui permet à l'individu de comprendre la signification des situations (Fitzke et al., 2021). Si la nouvelle expérience contredit les hypothèses de l'individu, alors il ne peut pas construire son modèle mental (Johnson-Laird et al., 2004). C'est là que la situation inconsistante apparaît. Plus la différence entre l'interprétation donnée à la situation et les attentes qu'avait l'individu sur la situation est importante, plus l'inconsistance est grande (e.g. Chandler et al., 2007; Davis & Macdonald, 2004; Park, 2010; Park & Folkman, 1997; Schneider, 2008; Taylor, 1983). La catégorisation d'une situation comme inconsistante ou consistante dépend donc des hypothèses, des représentations dont l'individu dispose en ce qui concerne le monde qui l'entoure (Gawronski & Brannon, 2019; Kruglanski, 1989).

1.2. Des situations variées générant de l'inconsistance cognitive

Comme nous l'avons vu, l'inconsistance cognitive se définit par la présence simultanée de cognitions opposées dans l'esprit de l'individu. Cette définition est plutôt consensuelle à travers les approches théoriques. En revanche, selon les modèles ou théories, certaines situations favorisent davantage que d'autres l'apparition des effets de l'inconsistance cognitive. Dans le cadre de la théorie de l'équilibre (*Balance Theory*) de Heider (1946, 1958), ce sont les relations entre les individus qui sont sources d'inconsistance. Plus précisément, l'individu dispose d'attitudes positives ou négatives sur les relations entre les objets ou les individus de son environnement et cherche à garder un équilibre dans ces relations. Pour qu'il y ait une relation équilibrée, il faut que les deux personnes aient la même attitude vis-à-vis de l'autre (les individus doivent avoir une attitude positive ou négative l'un envers l'autre). Cet équilibre doit se retrouver aussi lorsqu'il y a plus de deux personnes dans la relation. Par exemple, les individus préfèrent avoir une attitude positive d'une troisième personne déjà appréciée par des personnes qu'ils apprécient. Il en va de même pour les personnes qu'ils n'apprécient pas

(Gawronski et al., 2005). Ainsi, ce qui peut provoquer de l'inconsistance cognitive, d'après Heider (1946 ; 1958), est le déséquilibre dans les relations de l'individu. Une autre théorie classique de la consistance est la théorie de la dissonance cognitive (Festinger, 1957), qui est l'une des premières à s'intéresser à l'inconsistance sous l'angle des situations qui mettent en opposition les attitudes et les comportements des individus. Plus précisément, c'est la présence simultanée d'une attitude et d'un comportement opposé à cette attitude qui crée une inconsistance (une dissonance). Aujourd'hui, les travaux menés dans le cadre de la dissonance cognitive se concentrent davantage sur le décalage entre le comportement actuel des individus et des attitudes ou des comportements passés (Gawronski, 2012; Proulx et al., 2012). Plus récemment, le modèle de construction du sens (*Meaning Making Model*) de (Park, 2010) s'est concentré sur les situations stressantes ou traumatisantes pour l'individu, qui le motivent ensuite à intégrer cette situation stressante dans un tout cohérent. L'individu va alors essayer de trouver une cohérence à ce qu'il est en train de vivre. La Théorie de la gestion de la terreur (*Terror Management Theory*) de Greenberg (e.g., Greenberg et al., 1986, 1994), quant à elle, part du principe que le rappel de la mortalité peut favoriser l'émergence de situations inconsistantes. Plus précisément, le fait d'activer simultanément chez l'individu la motivation à vivre le plus longtemps possible et le fait que les humains sont vulnérables et mortels peut créer de l'inconsistance (Pyszczynski et al., 2004).

D'autres approches incluent une définition plus large des situations génératrices d'inconsistance. Ainsi, le modèle de la motivation à l'approche (*Reactive Approach Motivation*) de McGregor et al. (2010) considère que toute situation qui va à l'encontre de ce que pourrait attendre l'individu peut être considérée comme une menace, et donc une situation inconsistante. On trouve une conception assez similaire dans le cadre de la théorie du contrôle compensatoire (*Compensatory Control Theory* ; Kay et al., 2008, 2009) qui postule que toute situation à même de générer une perte de contrôle pour l'individu peut être considérée comme inconsistante. Enfin, le modèle de maintien de sens (*Meaning Maintenance Model* ; Heine et al., 2006) postule que l'être humain va se représenter mentalement des relations cohérentes entre les objets et personnes de son environnement, créer du sens en associant ses différentes expériences, connaissances ou croyances. Dans ce modèle, toutes les formes de violation des attentes sont considérées comme des situations générant de l'inconsistance (cf. tableau 1 pour un récapitulatif des différentes approches).

Tableau 1

Tableau récapitulatif des différents théories ou modèles, et des situations générant de l'inconsistance cognitive associées

Modèle/théorie de l'inconsistance	Situation générant de l'inconsistance cognitive
Théorie de l'équilibre (Heider, 1946, 1958)	Déséquilibre dans les relations
Dissonance cognitive (Festinger, 1957)	Opposition entre attitudes et comportements
Théorie de la gestion de la terreur (Greenberg et al., 1986 ; Greenberg et al., 1994)	Opposition entre la motivation à vivre le plus possible et le rappel de la mortalité
Modèle de Maintien de Sens (Heine et al., 2006)	Situations provoquant une violation des attentes des individus
Théorie du contrôle compensatoire (Kay et al., 2008 ; 2009)	Situation générant une perte de contrôle pour les individus
Modèle de la motivation à l'approche (McGregor et al., 2010)	Situation allant à l'encontre des attentes des individus

1.3. Pourquoi la consistance cognitive est-elle importante ?

Indépendamment des situations différentes pouvant générer de l'inconsistance, les modèles ou théories partent tous du principe que l'inconsistance cognitive va influencer les croyances, les attitudes ou encore les comportements des individus. Être confronté à une situation inconsistante n'est donc pas anodin, car cela peut remettre en cause la façon dont les individus perçoivent les éléments de leur environnement, mais aussi la façon dont ils se comportent.

Ainsi, la consistance et l'inconsistance cognitive occupent une place particulière dans le système cognitif des individus. En premier lieu, l'inconsistance permet à l'individu de

s'adapter à son environnement physique (Harmon-Jones et al., 2009). La détection d'une inconsistance dans le système de cognitions engendre une réorganisation des cognitions du système (Gawronski, 2012; Gawronski & Brannon, 2019; Harmon-Jones et al., 2009; Heine et al., 2006). Si une personne pense que manger une cacahuète, quand on est allergique, est très dangereux pour la santé (a) ; que Victor est allergique à la cacahuète (b) ; et qu'il n'arrive rien de mal à Victor lorsqu'il consomme une cacahuète (c), l'inconsistance va alors générer une révision des différentes croyances afin de permettre un retour à un état de consistance. Pour cela, l'individu peut penser que ce n'est pas dangereux de manger une cacahuète quand on est allergique (a) ; que Victor n'est finalement pas allergique à la cacahuète (b) ; ou encore qu'il y a différents niveaux d'allergie à la cacahuète et que certains n'entraînent pas forcément une réaction dangereuse pour l'organisme (c). Ainsi, la détection de l'inconsistance permet de faire prendre conscience à l'individu que des croyances erronées le font agir ou juger de façon inadaptée dans la situation dans laquelle il se trouve (Brannon & Gawronski, 2018; Quine & Ullian, 1978).

Au-delà de permettre à l'individu de s'adapter à son environnement physique, l'inconsistance peut aussi contribuer à l'adaptation à l'environnement social. Une des raisons pour lesquelles un individu est motivé à retrouver un état de consistance cognitive est de répondre à l'exigence sociale d'agir de manière prévisible. En effet, les comportements consistants sont valorisés et récompensés, alors que les comportements inconsistants sont davantage punis et socialement dévalorisés (Channouf & Mangard, 1997; Cialdini et al., 1995). Les individus qui agissent de façon consistante sont plus utiles aux groupes et aux organisations, car ils sont plus stables et plus prévisibles dans leurs comportements (Channouf & Mangard, 1997; Testé et al., 2010). Dans cette perspective, maintenir une cohérence entre ses attitudes et comportements ou encore entre ses comportements transmet un message aux autres sur certains traits de personnalité. Par exemple, lorsqu'on demande à des étudiants de se présenter « sous leur meilleur jour », ces derniers se présentent le plus possible de façon cohérente, consistante (Sénémeaud et al., 2011, 2016). Afficher de la cohérence ou de la consistance permet à un individu d'indiquer au groupe qu'il est fiable, que le groupe peut compter sur lui. De plus, selon Aronson (1969), pour que les individus ressentent le besoin de revenir à la consistance, il faut que le soi soit directement impliqué, voire que la vision du soi soit compromise. Autrement dit, il faut que les individus puissent envisager des conséquences négatives pour eux (Cooper & Fazio, 1984). Ainsi, une des raisons pour lesquelles les individus

seraient motivés à retrouver de la consistance cognitive est de restaurer une image positive de soi vis-à-vis des autres (Steele, 1988; Steele & Liu, 1983).

En résumé :

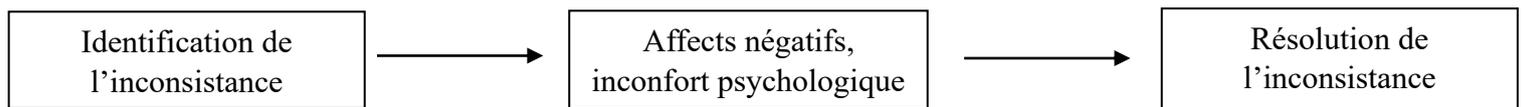
1. L'inconsistance cognitive se manifeste par un conflit entre différentes cognitions, simultanément présentes dans l'esprit d'un individu, sur un objet donné.
2. Différentes situations peuvent générer de l'inconsistance (différence attitude / comportement, relation entre les individus, violation des attentes, etc.).
3. L'inconsistance permet l'adaptation à l'environnement physique et social

2. Les effets de l'inconsistance cognitive

Comme nous l'avons vu, l'inconsistance cognitive permet aux individus de comprendre qu'ils n'agissent pas de la bonne façon dans la situation dans laquelle ils se trouvent et/ou d'adapter leur vision des choses ou leurs comportements. Mais avant de permettre à l'individu de s'ajuster, les situations inconsistantes génèrent des effets spécifiques. De nombreux modèles se sont intéressés aux effets engendrés par l'inconsistance cognitive (e.g. Festinger, 1957; Greenberg et al., 1994; Heider, 1946; Heine et al., 2006; Kay et al., 2008; McGregor et al., 2010; Park, 2010) et tous s'accordent à dire qu'il y a trois étapes principales dans le processus de la gestion de l'inconsistance (Gawronski & Brannon, 2019). Tout commence avec la détection de l'inconsistance (c'est-à-dire la présence simultanée d'éléments contradictoires dans l'esprit de l'individu ; étape 1). Suite à la détection, il se produit un éveil d'affects négatifs (étape 2). Cet éveil, perçu comme désagréable, inconfortable, pousse l'individu à mettre en place des stratégies de résolution de l'inconsistance cognitive (étape 3), pour réduire les affects négatifs engendrés (cf. figure 1). En somme, l'exposition à une situation inconsistante produit deux effets majeurs : l'émergence d'affects négatifs associés à un inconfort et la mise en place de stratégies de résolution de l'inconsistance.

Figure 1

Les 3 étapes du processus de gestion de l'inconsistance cognitive



2.1. Les affects négatifs et inconsistance cognitive

La présence simultanée de cognitions incompatibles sur un même objet va provoquer l'éveil physiologique d'un état aversif. Cet éveil physiologique et les affects négatifs sont liés au système d'inhibition de l'organisme (BIS, *Behavioral Inhibition System*). D'après la *Reinforcement Sensitivity Theory* (RST) de Gray (1987), l'organisme est composé de deux systèmes qui agissent sur les comportements des individus (Gray, 1981, 1987; Gray & McNaughton, 2000). Le BIS est le système de l'organisme qui s'active lorsque ce dernier est confronté à une menace. Il est à l'origine de l'anxiété, de l'hyper vigilance, mais également de

l'inhibition des comportements ou de l'évitement de situations ou de stimuli potentiellement menaçants. Le BIS est également à l'origine des affects négatifs dans une situation inconsistante, qui peut être perçue comme menaçante par l'organisme (Gunther Moor et al., 2010; Mendes et al., 2007; Slegers et al., 2015).

D'après Bem (1972), l'éveil physiologique joue un rôle central dans le maintien de la consistance. C'est parce que l'individu se sent mal qu'il est motivé à éviter l'inconsistance ou à retourner à un état de consistance cognitive. L'éveil physiologique est donc un indice permettant à l'individu de comprendre que quelque chose ne va pas, que ses cognitions ne sont pas compatibles avec la nouvelle information ou la situation rencontrée. Cependant, pour Losch et Cacioppo (1990), ce sont plutôt les affects négatifs plus que l'éveil physiologique qui déclenchent la motivation à maintenir la consistance. En effet, le fait d'être exposé à l'inconsistance génère initialement un éveil physiologique indifférencié, qui n'est étiqueté cognitivement que dans un second temps (Schachter, 1964). Cet étiquetage cognitif, suivant le contexte, permet de donner une dimension positive ou négative à l'éveil physiologique (Martinie et al., 2013). Si l'individu attribue une valence négative à la situation, alors il va ressentir des affects négatifs (Cooper & Fazio, 1984; Fazio & Cooper, 1983). Ce sont ces affects négatifs qui déclenchent la motivation des individus à retourner à une situation consistante (Elkin & Leippe, 1986; Fointiat et al., 2013). L'objectif du retour à la consistance ne serait donc pas de réduire l'éveil physiologique en tant que tel, mais plutôt les affects négatifs provoqués par la situation inconsistante, perçue comme négative par l'individu.

L'intensité des affects négatifs va être plus ou moins élevée en fonction du sujet à l'origine de l'inconsistance. Plus précisément, l'intensité va dépendre du degré d'importance des cognitions contradictoires pour soi-même ou pour la tâche en cours (Brannon & Gawronski, 2018; Gawronski & Brannon, 2019) ainsi que du niveau d'engagement de l'individu dans la tâche. S'il s'agit d'un sujet important pour l'individu ou qu'il est fortement engagé dans la tâche, alors il va ressentir des affects négatifs intenses. Si au contraire le sujet est peu important ou qu'il est peu engagé dans la tâche, alors il va ressentir des affects négatifs peu intenses (Festinger, 1957 ; Gawronski & Brannon, 2019). Par exemple, lorsque l'on présente un nom de personne associé à deux adjectifs (soit positifs, soit négatifs, soit un positif et un négatif) et que les participants sont engagés dans la tâche (on leur demandait d'évaluer cette personne dans plusieurs contextes ; e.g. "Voteriez-vous pour cette personne si elle était en politique?") ou non (on ne leur demandait pas d'évaluer la personne), les individus engagés dans la tâche ont ressenti plus d'affects négatifs que ceux qui n'avaient pas d'évaluation à faire (Nohlen et al.,

2016). Le fait d'avoir à l'esprit des cognitions contradictoires sur un objet en particulier déclenche un éveil physiologique catégorisé en affects négatifs (si la situation d'inconsistance est considérée comme négative par l'individu). Ces affects sont l'élément dont la détection permet ensuite de déclencher des stratégies de compensation, mises en place pour retourner à un état de consistance cognitive.

2.2. Les stratégies de résolution de l'inconsistance cognitive

Après l'émergence des affects négatifs, la dernière étape du processus de gestion de l'inconsistance réside dans sa résolution. Lorsqu'il y a rupture de la consistance cognitive, il y aurait des forces permettant le rétablissement de cet équilibre. Ces forces s'exercent en modifiant les rapports ou les relations entre les différents éléments de l'environnement qui sont en opposition et qui ont provoqué la rupture de l'équilibre cognitif (Heider, 1946). Ces forces correspondent aux stratégies de compensation que l'individu peut mettre en place pour réduire les affects négatifs. Il existerait deux types de motivations : la motivation proximale et la motivation distale. La motivation proximale correspond à la volonté de réduire les affects provoqués par l'inconsistance en banalisant l'information problématique ou encore en s'affirmant davantage. La seconde motivation, la motivation distale, correspond au désir de résoudre la situation inconsistante elle-même, ce qui entraîne par conséquent une réduction des affects négatifs (Harmon-Jones et al., 2009; Jonas et al., 2014). Pour cela, l'individu met en place la stratégie qui lui semble la plus pertinente et efficace en vue de réduire les affects négatifs et de revenir le plus rapidement possible à un état de consistance. Les différentes stratégies de résolution de l'inconsistance peuvent être illustrées à travers 6 types de comportements. Dans le but de préserver ses croyances, l'individu peut ainsi : 1) éviter les informations contradictoires (en amont de la confrontation aux situations inconsistantes), 2) réduire les affects négatifs résultants de l'inconsistance, 3) écarter activement les informations contradictoires (rejet des informations en contradiction), 4) générer des explications alternatives, 5) aller dans le sens de l'exception à la règle, ou 6) réinterpréter le statut d'une croyance pour la rendre infalsifiable (faire en sorte que la croyance résiste à toutes les situations auxquelles elle pourrait être confrontée ; Gawronski & Brannon, 2019). En général, les individus ont tendance à utiliser l'exception à la règle ou à générer des explications alternatives à l'inconsistance plutôt que de modifier leur modèle de représentation du monde (Johnson-Laird, 2012). Dit autrement, les individus vont avoir tendance à modifier le poids à accorder à l'information inconsistante plutôt que de réorganiser leurs croyances. Par exemple, les membres

d'une secte prédisant la fin du monde préfèrent, lorsque la fin du monde ne se produit pas, chercher des explications alternatives plutôt que de remettre en cause leurs croyances quand la réalité ne correspond pas à ce qu'ils attendaient (Festinger et al., 1956). Le modèle de maintien de sens (*Meaning Maintenance Model*, Proulx et al., 2012) propose 4 autres stratégies possibles : l'assimilation, l'accommodation, l'affirmation et l'abstraction. L'assimilation correspond au fait de réinterpréter l'expérience de manière à ce qu'elle devienne consistante avec les relations attendues. L'accommodation, quant à elle, permet de revisiter les relations attendues pour qu'elles deviennent consistantes avec les expériences. L'abstraction correspond à l'apprentissage implicite des liens entre les différents éléments d'une expérience ou d'une situation. Enfin, l'affirmation vise à renforcer l'attente de relation entre les objets de l'environnement non menacés par la situation générant de l'inconsistance pour réduire les affects négatifs et retourner à un état de consistance cognitive. L'affirmation est notamment utilisée par la théorie de la gestion de la terreur (*Terror Management Theory*, Greenberg et al., 1986) et par le modèle de maintien de sens (*Meaning Maintenance Model*, Heine et al., 2006), qui mettent en avant que lorsqu'il y a inconsistance, le fait de renforcer ses croyances dans un domaine qui n'a rien à voir avec la situation menacée par l'inconsistance est un moyen efficace de réduire les affects négatifs tout en ne modifiant pas ses croyances préétablies. Par exemple, les individus pourront affirmer des valeurs qui sont importantes pour eux ou plus largement défendre leur vision du monde, même si cela n'a rien à voir avec ce qui est à la source de l'inconsistance (Solomon et al., 1991). D'autres approches se centrent sur l'affirmation de l'adhésion aux idéologies. Par exemple, dans le cadre du modèle de la gestion des incertitudes (*Uncertainty Management Model*; van den Bos, 2001) il a été montré que focaliser son attention sur l'équité et la justice et « s'offusquer » quand cette équité n'est pas respectée serait un moyen de réduire les effets provoqués par l'inconsistance (van den Bos, 2001; van den Bos & Miedema, 2000). Un principe similaire se retrouve dans le modèle de la motivation à l'approche et de la théorie du contrôle compensatoire, qui mettent en avant que le fait que penser à ses idéaux permettrait de résoudre efficacement l'inconsistance et donc d'en réduire les effets (McGregor et al., 2010).

2.3. L'influence de la préférence pour la consistance

Au fil des recherches, l'effet de l'inconsistance cognitive sur l'apparition des affects négatifs n'apparaît pas systématiquement, ou cet effet est parfois assez faible (Guadagno & Cialdini, 2010). Une explication possible aux variations observées dans l'intensité des effets de

l'inconsistance est que certaines personnes seraient plus sensibles que d'autres à l'inconsistance cognitive car leur niveau de préférence pour la consistance n'est pas le même (Cialdini et al., 1995). La préférence pour la consistance se définit par une orientation de l'individu à agir plus ou moins en cohérence avec ses comportements ou attitudes passés (Abelson et al., 1968; Cialdini et al., 1995). Cialdini et al. (1995) ont mis au point une échelle permettant de mesurer cette préférence pour la consistance. Cette échelle se compose de 3 dimensions : la consistance interne (c'est-à-dire le désir d'être consistant avec ses propres attitudes ou comportements passés), la consistance publique (c'est-à-dire le désir d'apparaître consistant aux yeux des autres) et la consistance des autres (c'est-à-dire le désir que les autres soient consistants dans leurs attitudes ou comportements). Lorsqu'une personne a un score élevé à l'échelle de préférence pour la consistance, cela signifie qu'elle attache une grande importance à agir en accord avec ses comportements passés (Guadagno et al., 2001; Guadagno & Cialdini, 2010). Parallèlement, les individus avec une préférence pour la consistance élevée sont plus gênés par l'inconsistance que les individus ayant une faible préférence pour la consistance (Newby-Clark et al., 2002). Les effets de la préférence pour la consistance cognitive ont été démontré dans le cadre des paradigmes de la dissonance cognitive, notamment celui de la soumission forcée (Bator & Cialdini, 2006; Cialdini et al., 1995) et de l'hypocrisie (ou hypocrisie induite ; Sénémeaud et al., 2014). De plus, des études ont montré que l'âge peut avoir un effet sur la préférence pour la consistance. Plus précisément, les individus jeunes sont moins orientés vers la consistance que les personnes plus âgées qui, par souci d'éviter les éléments menaçants, ont une plus grande préférence pour la consistance (Brown et al., 2005). Par ailleurs, les individus évoluent dans un monde régi par des normes sociales et où la consistance est valorisée, notamment parce qu'elle rend plus prévisible la façon dont les individus vont réagir et se comporter. Les individus essayent donc d'être le plus consistants possible ou de se présenter comme étant consistants pour éviter les punitions du groupe. Par exemple, (Louche et al. (2001) ont montré que dans le cadre d'un recrutement ou dans un cadre scolaire, lorsque l'on demande à des participants d'évaluer des profils fictifs de candidat affichant des scores de préférence pour la consistance différents, les participants évaluent plus positivement les candidats fictifs qui ont un score de préférence pour la consistance élevé en comparaison à ceux qui présentent un score faible.

En somme, la préférence pour la consistance est une variable pouvant avoir un effet sur la façon dont les individus réagissent à l'inconsistance cognitive, et notamment sur l'intensité des affects négatifs. En effet, plus le niveau de préférence pour la consistance est élevé, plus les

individus sont gênés et mettent en place des stratégies pour revenir à une situation de consistance. Les études sur la préférence pour la consistance permettent aussi de mettre en évidence que des caractéristiques individuelles peuvent avoir un effet sur la gestion de l'inconsistance cognitive.

En résumé :

1. L'inconsistance cognitive peut générer des affects négatifs si la situation est étiquetée comme négative par l'individu
2. Les affects négatifs provoquent une motivation à mettre en place des stratégies de résolution afin de retourner à un état de consistance
3. Les stratégies de résolution peuvent être de plusieurs types et permettent à l'individu de s'adapter en fonction des situations
4. La préférence pour la consistance peut agir sur la façon dont les individus perçoivent l'inconsistance, notamment en influençant les affects

Conclusion du chapitre

Même si les individus préfèrent un monde prédictible et stable (Kay et al., 2008, 2009), il est fréquent, dans la vie quotidienne, qu'ils se trouvent confrontés à des situations ou des informations qui viennent en contradiction avec leurs attentes. C'est pourquoi les chercheurs se sont penchés sur la question de savoir comment les individus gèrent l'inconsistance au quotidien. L'objectif de ce chapitre était de faire le point sur la définition de l'inconsistance cognitive et de ses fonctions, mais aussi d'aborder les effets que produit l'inconsistance sur les individus en termes d'affects, mais aussi en termes de stratégies mises en place pour revenir à un état de consistance cognitive.

L'inconsistance cognitive se traduit par la présence conjointe de cognitions contradictoires, sur un même objet, dans l'esprit de l'individu. Le développement de modèles et de théories a permis d'intégrer de plus en plus de situations inconsistantes, non étudiées dans le cadre des premières théories sur l'inconsistance cognitive que sont la théorie de l'équilibre de Heider (1946 ; 1958) et la théorie de la dissonance cognitive de Festinger (1957). En fonction des modèles, des événements particuliers sont supposés générer de l'inconsistance cognitive, comme les relations entre les individus (théorie de l'équilibre ; Heider, 1946), les événements stressants ou traumatiques (Modèle de construction de sens ; Park, 2010) ou encore la saillance de la mortalité (Théorie de la gestion de la terreur ; Greenberg et al., 1994). D'autres modèles évoquent des situations plus générales, comme l'ensemble des situations qui vont à l'encontre des attentes de l'individu (Modèle de la motivation à l'approche ; McGregor et al., 2010 ; Modèle du maintien de sens ; Heine et al., 2006) ou les situations limitant le contrôle des individus sur leur environnement (Théorie du contrôle compensatoire ; Kay et al., 2008 ; 2009).

L'inconsistance cognitive a une fonction adaptative. Plus concrètement, le fait de traiter l'inconsistance permet aux individus de s'adapter à leur environnement physique (Brannon & Gawronski, 2018 ; Quine & Ullian, 1978), mais également à leur environnement social (Channouf & Mangard, 1997 ; Cialdini et al., 1995). La gestion de l'inconsistance cognitive nécessite trois étapes : 1) la détection de l'inconsistance, 2) l'apparition d'un éveil physiologique initialement indifférencié mais qui va être catégorisé en affects négatifs par l'individu s'il perçoit la situation comme négative ou menaçante, et 3) la mise en place de stratégies de compensation pour réduire l'inconfort créé par la situation inconsistante. S'il existe divers moyens de résoudre l'inconsistance cognitive, les individus optent en général pour une stratégie qui permet de ne pas remettre en cause leurs croyances, attitudes ou

comportements vis-à-vis d'un objet en particulier. Ceci explique que de nombreux modèles se sont centrés sur l'affirmation d'un autre élément, non menacé par l'inconsistance, comme stratégie de compensation privilégiée (e.g. Greenberg et al., 1986; Kay et al., 2008; Proulx & Inzlicht, 2012; van den Bos, 2001).

Si, comme le propose Festinger (1957), la consistance est un besoin fondamental, les individus devraient être gênés à chaque fois qu'ils expérimentent une situation inconsistante. Pourtant, ce n'est pas toujours le cas. Une des explications théoriques possibles réside dans l'existence de différences inter-individuelles en termes de caractéristiques qui rendraient les individus plus ou moins sensibles à l'inconsistance cognitive. Le niveau de préférence pour la consistance (Cialdini et al., 1995) serait l'une de ces caractéristiques. Ce trait de personnalité influence l'intensité des effets de l'inconsistance cognitive sur les individus. Ainsi, un individu avec un fort niveau de préférence pour la consistance va ressentir plus d'affects négatifs quand il est exposé à une situation inconsistante. À l'inverse, les individus qui ont un niveau faible de préférence pour la consistance peuvent ne pas ressentir les effets de l'inconsistance (Guadagno et al., 2001 ; Guadagno & Cialdini, 2010).

L'influence de la préférence pour la consistance indique que les réactions à l'inconsistance ne dépendent pas uniquement de la situation inconsistante, mais également de caractéristiques personnelles. Il semble donc plausible de supposer que d'autres caractéristiques des individus pourraient influencer la perception et/ou les effets de l'inconsistance cognitive. Dans la mesure où le pouvoir social peut permettre aux individus de réduire l'influence de leur environnement sur leurs décisions, leurs attitudes ou encore leurs comportements (cf. chapitre 2, p. 37), il pourrait aussi protéger les individus des effets de l'inconsistance cognitive.

Synthèse du chapitre

1. L'inconsistance cognitive peut se définir par la présence simultanée de cognition opposé sur un objet particulier.
2. L'inconsistance peut générer des affects négatifs qui peuvent conduire à l'utilisation de stratégies de résolution de l'inconsistance.
3. Les stratégies de résolution de l'inconsistance sont mises en place dans le but de réduire les affects négatifs.
3. Des caractéristiques individuelles influencent les effets de l'inconsistance chez les individus, notamment la préférence pour la consistance.
4. La préférence pour la consistance se définit comme la tendance des individus à préférer les situations allant dans le sens de leur vision du monde.
4. Le pouvoir social pourrait également être une variable influençant la façon dont les individus réagissent aux effets de l'inconsistance cognitive.

Chapitre 2 : Le Pouvoir Social

1. Qu'est-ce que le pouvoir ?

Quelle que soit l'époque ou la culture, le pouvoir a toujours fasciné les individus. Qu'il s'agisse de littérature, d'histoire, de peinture, ou de cinéma, il n'est pas rare de voir la thématique du pouvoir apparaître comme un élément central. Dans notre environnement quotidien, le pouvoir est partout : dans les relations au travail, amicales, familiales ou encore amoureuses. S'il peut être perçu comme quelque chose de négatif, il est néanmoins recherché pour les bienfaits qu'il procure. De manière générale, le pouvoir peut se caractériser par la capacité de l'individu à obtenir ce qu'il souhaite. Pour Russell, ce serait « le concept fondamental des sciences sociales [...], au même titre que l'énergie est le concept fondamental de la physique [...] Les lois de la dynamique sociale sont des lois qui ne peuvent être énoncées qu'en termes de pouvoir » (Russell, 1938, p. 10). Le pouvoir social est donc un élément central qui influence nos relations avec les autres (Haugaard & Clegg, 2013). Pourtant, dans la vie quotidienne, les individus qui ont du pouvoir sont généralement mal perçus. En effet, dans l'esprit des individus, avoir du pouvoir est souvent associé à des stéréotypes négatifs comme la corruption ou encore la transgression des lois. De plus, il serait réservé aux élites dirigeantes de notre société qui tenteraient, par tous les moyens, de le garder afin de conserver les avantages qu'il procure (Hindess, 1996; Lenski, 1966; Russell, 1938). Mais en réalité, tout le monde peut ressentir du pouvoir (Smith & Hofmann, 2016) et ses effets sont beaucoup plus complexes et diversifiés que l'on pourrait le penser. Il n'est pas nécessaire d'être un dirigeant politique, un PDG d'une grande entreprise mondiale pour ressentir du pouvoir. Par ailleurs, le pouvoir permet de ressentir des choses positives et est désiré par les individus. Ainsi, ressentir du pouvoir n'est pas une chose anodine et peut avoir une influence sur la façon d'agir des individus. Avoir du pouvoir c'est changer de comportement, d'attitude, mais également changer la façon de percevoir l'environnement et les relations avec les autres (Guinote & Vescio, 2010).

Le pouvoir et la façon dont il peut changer les individus interrogent depuis longtemps les scientifiques, mais aussi les historiens ou les philosophes qui ont tenté de comprendre et d'expliquer pourquoi le pouvoir avait une telle importance dans nos vies. Cependant, même si beaucoup d'auteurs s'accordent sur le fait que le pouvoir est central et présent dans toutes les relations (e.g. Fiske, 1993; Keltner et al., 2003; Russell, 1938), la notion même de pouvoir est difficile à définir (Lukes, 1986). En effet, la définition peut être variable en fonction des

questions que l'on se pose quand on étudie le pouvoir, de l'unité d'analyse considérée (groupe, individu) ou du comportement d'intérêt (Keltner et al., 2003). Au sens large, le pouvoir peut être défini comme la probabilité qu'un acteur, dans une relation, puisse être en position de réaliser sa propre volonté malgré la résistance, quel que soit le fondement sur lequel repose cette probabilité (Weber, 1947).

Globalement, il est possible de regrouper conceptions et définitions du pouvoir en deux grandes catégories : la perception du pouvoir comme contrôle des ressources et des punitions et le pouvoir comme capacité d'indépendance vis-à-vis des autres.

1.1.Le pouvoir comme contrôle des ressources

Une des premières définitions du pouvoir correspond à un contrôle asymétrique des ressources. Dans cette perspective quantitative, les individus qui contrôlent une ressource qui a de la valeur sont considérés comme puissants, surtout si les moyens de remplacer cette ressource sont rares, voire inexistants (Fiske & Berdahl, 2007). Pour French et Raven (1959), c'est le nombre de ressources contrôlées qui influence la quantité de pouvoir. Plus précisément, il existe six ressources cumulables qui permettent de mesurer la quantité de pouvoir d'un individu : la légitimité, la référence, l'expertise, la récompense, la coercition et l'information. La légitimité correspond au fait que le pouvoir se base sur les croyances partagées des individus qu'un autre individu est légitime pour les diriger. La référence peut se définir comme l'identification d'un individu ou d'un groupe B à une personne A. Plus le niveau d'identification est élevé, plus la personne A a du pouvoir sur la personne ou le groupe B. La troisième ressource correspond au niveau d'expertise. Dans ce contexte, le pouvoir est entre les mains des individus qui sont experts du domaine en question et dont dépendent les autres individus. C'est le cas du médecin vis-à-vis de ses patients, de l'enseignant vis-à-vis de ses étudiants, etc. Le pouvoir peut également se baser sur la récompense : lorsqu'un groupe ou un individu a du pouvoir, cela veut dire qu'il est capable de récompenser ou non l'autre groupe ou individu. Le niveau de pouvoir dépend donc du souhait du groupe inférieur d'être récompensé ou d'éviter la punition. La coercition correspond à la capacité d'un individu à imposer ses volontés notamment en passant par la punition. Enfin, la dernière ressource sur laquelle peut se baser le pouvoir est l'information. En effet, la connaissance est un vecteur d'influence important et a un impact sur les attitudes et/ou les comportements d'autrui. Ainsi, l'importance de ces 6 ressources pour le groupe ou l'individu placé en position inférieure dans la relation va

déterminer le niveau de pouvoir de celui qui détient les ressources. Plus la ressource est importante pour l'individu ou le groupe, plus il est dépendant de celui qui détient cette ressource et donc plus ce dernier est puissant (Keltner et al., 2003). Par extension, le pouvoir peut donc être caractérisé par le contrôle sur autrui. Ainsi, l'une des premières caractéristiques que l'on peut évoquer lorsque l'on parle du pouvoir est la dépendance, dans une relation, d'une partie par rapport à une autre. Celui qui est le moins dépendant de l'autre étant considéré comme celui qui dispose du plus de pouvoir dans la relation (Overbeck, 2010).

1.2. Le pouvoir comme capacité d'indépendance vis-à-vis des autres

Au-delà du contrôle des ressources, le pouvoir peut être également défini comme un état d'esprit de l'individu. Dans cette perspective, le pouvoir ne se limite pas à la relation sociale et à l'interdépendance des protagonistes vis-à-vis des ressources, mais il se définit comme une construction mentale qui peut avoir des conséquences non conscientes sur les comportements des individus (Bargh et al., 1995). D'après la théorie du *personal sense of power* (Anderson et al., 2012), le pouvoir est un état d'esprit de l'individu qui se compose de deux éléments : l'influence et l'autonomie. Le pouvoir, ici, est perçu comme la capacité d'un individu à influencer les autres, c'est-à-dire à faire produire à un individu un comportement qu'il n'aurait pas produit spontanément. Mais le fait d'avoir du pouvoir, c'est aussi la capacité à ne pas être influencé par les autres, d'être indépendant, autonome par rapport aux groupes ou aux autres individus présents dans la relation (Keltner et al., 2003). Le pouvoir est donc non seulement la capacité d'une personne à faire changer la position d'une autre personne psychologiquement, mais également la capacité à ignorer ou bloquer les attentes des autres qui pourraient influencer sa position (Cartwright, 1959). Dans le cadre de l'influence sociale, les individus qui souhaitent accroître leur niveau de pouvoir cherchent à augmenter la dépendance des autres à leur égard. Dans le cas de l'autonomie, le souhait d'augmenter son pouvoir correspond à la volonté de réduire l'influence des autres sur ses propres attitudes, expériences ou comportements (Lammers et al., 2016).

Ces deux facettes psychologiques (influence et autonomie) du pouvoir ont amené à distinguer les notions de pouvoir social et de pouvoir personnel (Park & Suh, 2018). D'après la littérature, le pouvoir social conduit à des comportements plus orientés vers les autres alors que le pouvoir personnel conduit à des comportements plus orientés vers ses propres intérêts (Chen et al., 2001; Lammers et al., 2009; Overbeck & Park, 2001). Le pouvoir social est ici considéré

comme l'influence qu'un individu a sur les autres, c'est-à-dire à quel point les autres sont dépendants de lui, des ressources qu'il possède. À l'inverse, le pouvoir personnel est plutôt considéré comme l'indépendance vis-à-vis d'autrui. Il a été montré que ces deux dimensions du pouvoir peuvent être différemment priorisées en fonction du type de culture (Torelli et al., 2020). Le pouvoir social (influence) se retrouve ainsi davantage dans les sociétés collectivistes alors que le pouvoir personnel (autonomie) se retrouve plus dans les sociétés individualistes. Par exemple, dans l'étude de Park et Shu (2018), les auteurs ont induit chez des participants coréens et américains l'un des deux types de pouvoir (le pouvoir social, par le rappel d'un souvenir où ils avaient eu de l'influence sur quelqu'un, ou le pouvoir personnel, par le rappel d'un souvenir où ils avaient été indépendants par rapport à quelqu'un). Les résultats ont montré que chez les participants coréens, le pouvoir social (i.e., influence sur les autres) amène à une meilleure satisfaction de vie tandis que le pouvoir personnel n'a pas d'impact. À l'inverse, chez les Américains c'est le pouvoir personnel (i.e., indépendance vis-à-vis des autres) et non le pouvoir social qui prédit une satisfaction de vie plus importante. La culture coréenne repose sur une vision collectiviste de la société et rend les individus plus sensibles au pouvoir reposant sur l'influence sur autrui. À l'inverse, la culture américaine repose davantage sur une vision individualiste de la société. C'est pourquoi les individus sont plus sensibles au pouvoir personnel, c'est-à-dire à ce qui rend indépendant. La promotion du pouvoir personnel est alors le « but ultime » dans les cultures individualistes et le pouvoir social est plutôt un moyen d'atteindre un niveau de pouvoir personnel satisfaisant (Lammers et al., 2016; J. Park & Suh, 2018).

1.3. Pouvoir, statut et dominance

Le pouvoir social est souvent assimilé à la notion de statut. Des études ont d'ailleurs mis en évidence un lien entre statut et pouvoir : les individus avec du pouvoir se voient accorder par les autres un statut plus élevé que les individus sans pouvoir (Fiske et al., 2016; Fiske & Berdahl, 2007; Galinsky et al., 2015; Kilduff & Galinsky, 2013). De plus, les individus sont souvent attirés par les autres puissants. Cette attirance donne un statut aux individus puissants, mais uniquement si ces derniers ont le contrôle des ressources ou des interactions sociales et sont reconnus comme puissants par les autres (Eastwick et al., 2013). Sans ce contrôle exclusif des ressources, le niveau de pouvoir attribué à autrui baisse (Blau, 1964). Une autre raison pour laquelle pouvoir et statut sont souvent assimilés est qu'ils partagent des caractéristiques communes, comme l'autorité sur les autres ou encore la distance sociale (Fiske et al., 2016;

Magee & Smith, 2013). La perception de la distance entre soi et d'autres personnes (Eveland et al., 1999), l'espace entre son identité de groupe et celle des autres ou encore la non-connaissance des autres personnes (Charness & Gneezy, 2008) est plus forte chez les individus avec un haut statut, mais également chez les personnes qui ont du pouvoir. Cependant, statut et pouvoir sont deux choses différentes. Le statut peut notamment se définir par le niveau de respect, d'estime et de prestige qu'un individu ou un groupe a aux yeux des autres individus ou groupes (Blader et al., 2016; Fiske, 2010). Autrement dit, le statut social d'un groupe est basé sur le niveau de respect et d'admiration des autres groupes ou individus (Magee & Galinsky, 2008). De ce fait, le statut peut exister uniquement s'il est accordé par les autres alors qu'il est possible de détenir du pouvoir sans avoir recours aux autres. En somme, il est donc possible d'avoir du statut sans pouvoir et du pouvoir sans statut.

Le pouvoir est aussi souvent confondu avec la dominance. Contrairement au pouvoir, qui peut être un sentiment à part entière, la dominance ne peut pas exister sans le pouvoir. En effet, la dominance correspond à l'acte de communication par lequel s'exprime le pouvoir dans la relation entre les individus ou les groupes. Dit autrement, le pouvoir peut se ressentir sans pour autant s'exprimer par de la dominance, alors que la dominance ne peut s'exprimer que si les individus ont du pouvoir. De ce fait, la dominance ne peut pas exister sans pouvoir (Dunbar & Burgoon, 2005). Enfin, la dominance dépend du contexte de la relation en ce sens que l'individu avec du pouvoir peut décider ou non de l'utiliser et de l'exprimer (Dunbar & Abra, 2010).

En résumé :

1. Le pouvoir peut être défini comme le fait d'avoir le contrôle des ressources. Plus la ressource est rare ou difficile à remplacer plus le niveau de pouvoir de l'individu est élevé.
2. Le pouvoir peut être vu comme un état psychologique permettant aux individus d'influencer les autres mais aussi d'être plus indépendant vis-à-vis des autres.
3. Le pouvoir est différent du statut social notamment car il est possible de ressentir du pouvoir indépendamment de son statut social.
4. La dominance peut être considéré comme l'expression comportementale du pouvoir.

2. Les principaux modèles du pouvoir

Le pouvoir étant un élément clé dans les relations sociales et différentes théories ont tenté d'en expliquer les effets sur les individus. Dans cette partie, nous allons nous centrer sur trois de ces théories : la théorie fonctionnaliste du pouvoir de (Fiske, 1993), la théorie du focus situé de (Guinote, 2007a) et la théorie de l'approche - inhibition de Keltner et al. (2003).

2.1. La théorie fonctionnaliste du pouvoir

La théorie fonctionnaliste de Fiske (1993) repose sur la définition du pouvoir comme étant un contrôle asymétrique des ressources (Fiske, 1993; Fiske & Berdahl, 2007). Le fait d'avoir le contrôle des ressources permet d'avoir du pouvoir sur les autres, c'est-à-dire le contrôle sur les individus qui ont besoin des ressources. Le contrôle est un besoin psychologique fondamental (Fiske & Dépret, 1996), une motivation centrale qui permet aux individus de donner un sens aux autres et à leurs agissements. Ainsi, avoir du pouvoir c'est avoir le contrôle sur les événements et la possibilité de contrôler les agissements des autres au travers de récompenses ou de punitions. Les individus avec du pouvoir ont donc une influence directe sur la vie ou les agissements des individus qui dépendent des ressources qu'ils détiennent. Le fait d'avoir accès ou non aux ressources modifie la façon dont les individus perçoivent leur environnement. En effet, pour Fiske et collaborateurs (Fiske & Berdahl, 2007 ; Fiske & Dépret, 1996), le fait de détenir du pouvoir va modifier la perception sociale, mais également l'attention accordée aux individus avec un niveau de pouvoir plus faible et de manière plus générale, l'attention accordée aux relations avec les autres individus (Russell & Fiske, 2010).

La théorie fonctionnaliste se base sur les théories cognitives du fonctionnement psychologique et en particulier sur le fait que les processus cognitifs sont organisés sur un continuum allant des processus les plus automatiques et moins coûteux à ceux qui demandent le plus d'élaboration (e.g., Chaiken, 1980; Fiske & Neuberg, 1990). Étant donné que « les individus possèdent des ressources mentales limitées pour traiter des stimuli sociaux illimités » (Russell & Fiske, 2010, p. 233), ils ont tendance à utiliser les processus cognitifs les moins coûteux en ressources (Fiske, 1993). Cette tendance est accentuée chez les individus avec du pouvoir, qui ont pour objectif de limiter leur utilisation de ressources mentales en passant par des processus cognitifs simples et peu coûteux (Fiske, 1993 ; Russell & Fiske, 2010). Par ailleurs, l'attention apportée à la relation « supérieur/subordonné » est de nature asymétrique et particulièrement orientée des subordonnés vers les supérieurs. Par exemple, un assistant sera

plus attentif à son patron que l'inverse, car le patron peut lui permettre d'obtenir une promotion, le sanctionner, voire le renvoyer. C'est également le cas d'un étudiant qui retiendra plus d'informations concernant son professeur que l'inverse, ce dernier ayant une influence directe sur la réussite ou non de son année. Être attentif aux personnes avec du pouvoir est donc adaptatif, car cela peut avoir un impact sur notre vie. En revanche, pour les individus avec du pouvoir, les enjeux sont beaucoup moins importants lorsqu'il s'agit d'une personne subordonnée. Dans la relation de pouvoir, trois facteurs peuvent influencer l'attention des individus. Le premier facteur est le besoin de faire attention pour obtenir des récompenses. Le second facteur est une motivation plus intrinsèque, qui correspond à l'envie des individus d'en apprendre plus sur la cible en question. Et enfin, le dernier facteur correspond à la capacité des individus ayant du pouvoir à libérer des ressources cognitives pour observer la cible de façon précise. Ces trois facteurs permettent d'expliquer pourquoi les individus avec un niveau de pouvoir faible vont accorder plus de ressources cognitives à la relation que les individus avec un niveau de pouvoir élevé. Les individus qui ont du pouvoir sélectionnent les stimuli qui « méritent » leur attention et qui dépendent donc du but qu'ils se sont fixé et qu'ils poursuivent. Par exemple, en ce qui concerne la formation d'impression, les individus avec du pouvoir ont tendance à relier plus rapidement la personne qu'ils rencontrent à des catégories déjà présentes, utilisant davantage de stéréotypes que des traits de personnalité en comparaison à ce que fait une personne sans pouvoir (Goodwin et al., 2000). Cependant, il existe plusieurs façons d'utiliser les stéréotypes dans une relation de pouvoir (Russell & Fiske, 2010). Tout d'abord il y a la stéréotypisation par défaut, qui correspond au processus de base que les individus avec du pouvoir utilisent quand ils ne sont pas motivés à traiter l'information présentée. Ils vont alors simplement ne pas remarquer certaines informations qui ne vont pas dans le sens du stéréotype (Fiske et al., 1987). Il peut également y avoir de la stéréotypisation par dessein, quand la personne avec du pouvoir va utiliser plus de ressources cognitives dans le but de focaliser son attention et son impression sur les informations qui vont dans le sens des stéréotypes qu'elle a déjà en tête pour évaluer la cible. Dans le premier cas, les individus avec du pouvoir utilisent peu de ressources cognitives pour traiter l'information et ne remarquent pas certaines informations pertinentes, mais non cohérentes avec les stéréotypes, pour juger la personne subordonnée. Dans l'autre cas, c'est une motivation de la part des personnes avec du pouvoir de concentrer leur attention uniquement sur les informations en accord avec les stéréotypes. De plus, utiliser les stéréotypes est aussi une façon de renforcer les écarts entre les groupes et donc de conserver le pouvoir pour le groupe qui le possède (Fiske, 1993; Jost & Banaji, 1994). À l'inverse, les individus qui n'ont pas de pouvoir sont obligés de faire attention à tous les indices

présents dans leur environnement, notamment ceux liés au comportement des individus puissants qui détiennent les ressources les concernant. Ainsi, les individus avec un pouvoir faible sont plus attentifs aux autres et à la situation et donc décrivent plus les individus puissants de façon individuelle, en utilisant moins les stéréotypes (Fiske, 1993 ; Russell & Fiske, 2010). L'attention des personnes avec du pouvoir est orientée vers celles avec peu de pouvoir uniquement si cela correspond à un objectif que les personnes puissantes se sont fixé, si cela leur permet de conserver leur pouvoir. Par exemple, dans leur première étude, Overbeck et Park (2006) ont induit un sentiment de pouvoir chez leurs participants en leur faisant jouer le rôle d'un superviseur. Pendant la tâche qu'ils devaient effectuer, la moitié des participants avait pour consigne de se concentrer sur le moral des subordonnés (fictifs). Quant à l'autre moitié, elle devait se concentrer sur la productivité des subordonnés. Les résultats ont montré que dans le premier cas, les participants ont significativement fait plus attention à la personnalité des subordonnés et ont donné plus d'éléments concernant les traits de personnalité des subordonnés que ceux qui étaient dans la condition centrée sur la productivité. Les individus avec du pouvoir ne sont pas (ou moins) dépendants de leur environnement, ils n'ont donc pas besoin d'avoir le maximum d'informations sur les personnes qui ont un pouvoir faible pour orienter leurs actions, sauf si cela peut avoir un impact sur leur niveau de pouvoir. Ainsi, dans cette perspective, les individus sans pouvoir sont donc davantage perçus comme des outils, des moyens pour atteindre un objectif et sont décrits de façon beaucoup plus stéréotypée. Ce modèle est important pour notre propos, car il permet de montrer que les individus qui disposent de pouvoir ne voient pas le tissu social de la même façon que les autres, et que cette vision a une influence sur leurs propres comportements ou attitudes.

2.2.La théorie du focus situé

La théorie du focus situé de (Guinote, 2007a) est née dans un contexte de divergences dans la littérature, où plusieurs études mettaient en évidence des effets différents du pouvoir sur des dimensions proches. Par exemple, Fiske et Dépret (1996) ont observé que les participants chez qui on a induit du pouvoir perçoivent ceux qui ont moins de pouvoir qu'eux en des termes plus stéréotypés, de façon moins individuelle. Cependant, d'autres études montrent que les participants qui ont du pouvoir retiennent plus d'informations personnelles sur leurs interlocuteurs subordonnés que les individus qui n'ont pas de pouvoir (Overbeck & Park, 2001, 2006). La théorie du focus situé de Guinote (2007a) propose une approche qui permet de comprendre la coexistence de ces résultats, a priori, contradictoires. Guinote se base sur la

même définition du pouvoir que Fiske (1993), le considérant comme lié au contrôle des ressources. Elle se base également sur le principe que les individus ont un besoin fondamental d'interagir efficacement avec leur environnement et d'avoir le contrôle sur les éléments qui s'y trouvent, afin d'anticiper les potentielles conséquences (positives ou négatives) pouvant avoir un impact sur eux. Le pouvoir permettrait d'avoir accès aux ressources, aux privilèges et donc de pouvoir plus facilement contrôler les conséquences des différentes interactions (Fiske & Dépret, 1996). La différence avec le modèle de Fiske (1993) se situe dans les effets que le pouvoir peut avoir sur les individus qui le détiennent. En effet, dans cette théorie, les effets cognitifs du pouvoir sont davantage mis en avant. Le pouvoir affecterait les processus cognitifs des individus, et en particulier les processus liés à l'attention. Ces derniers influencent à leur tour la façon dont les individus interagissent avec leur environnement et les personnes qui s'y trouvent. Le pouvoir induit donc une orientation des processus cognitifs en les focalisant sur les informations pertinentes pour la situation (Guinote, 2007c). Plus précisément, le pouvoir favorise une attention plus sélective, orientée vers les buts fixés ; une motivation plus importante ; et enfin une sensibilité accrue à des stimuli utiles pour les buts des individus (Guinote, 2007b; Guinote & Vescio, 2010). Cet effet du pouvoir sur les processus cognitifs se répercute sur trois types de comportements : la rapidité des réponses, la priorisation de certains buts, et la variabilité des comportements dans différentes situations. Ainsi, les individus qui détiennent du pouvoir vont initier plus rapidement des actions que les individus sans pouvoir et vont atteindre plus rapidement leur but. Par exemple, ils vont non seulement être plus rapides et avoir besoin de moins d'informations pour prendre une décision que des individus sans pouvoir, mais ils vont aussi initier l'action associée à la décision plus rapidement (Guinote, 2007a, expériences 1 et 2). Les individus qui ont du pouvoir sont également meilleurs dans la priorisation des tâches, en parvenant à mieux focaliser leur attention sur les buts fixés tout en inhibant les éléments non pertinents pour la poursuite de leurs objectifs (Guinote, 2007b; Weick & Guinote, 2008). Autrement dit, les individus disposant de pouvoir concentrent davantage leurs ressources sur des tâches qu'ils jugent pertinentes et moins sur des tâches qu'ils jugent non pertinentes (DeWall et al., 2011). Un dernier point renvoie au fait qu'ils agissent de façon plus variable que les individus sans pouvoir (Guinote et al., 2002). En effet, parce qu'ils sont capables d'adapter facilement leur comportement en fonction de nouvelles demandes, ils sont aussi capables d'une plus grande flexibilité dans leurs agissements afin de répondre au mieux à la situation (Guinote, 2007b; Guinote & Vescio, 2010).

Les individus disposant de pouvoir, n'ayant pas à se « battre » pour avoir les ressources (puisqu'ils les possèdent déjà), n'ont pas besoin d'allouer des ressources cognitives à des indices de l'environnement qui n'ont rien à voir avec la tâche ou le but fixé. Ainsi, les individus puissants sont plus focalisés sur les buts à atteindre, moins sensibles aux distracteurs et, au final, plus efficaces. En somme, d'après le modèle de Guinote, les individus en situation de pouvoir sont plus aptes à se focaliser sur les objectifs qu'ils se sont fixés et ainsi les atteignent de manière plus efficace. La théorie du focus situé permet donc d'expliquer des résultats qui peuvent paraître contradictoires de prime abord. Les individus vont focaliser leur attention sur les éléments pertinents pour leur but et mettre de côté les distracteurs. Ainsi, en fonction du but fixé, les informations concernant des individus moins puissants qu'eux peuvent être perçues comme non pertinentes. De manière corollaire, ces effets cognitifs influencent aussi la façon dont les individus avec du pouvoir vont interagir avec les autres individus, et donc influencent les relations sociales.

2.3.La théorie de l'approche-inhibition du pouvoir

La théorie de l'approche et inhibition de Keltner et collaborateurs (2003) se base sur la théorie du système d'approche et d'inhibition et son lien avec les émotions et les pathologies émotionnelles (*Reinforcement Sensitivity Theory*, Gray, 1981; Gray & McNaughton, 2000), ainsi que sur la théorie de l'autorégulation de la promotion et de la prévention (Higgins, 1997, 1999). Spécifiquement, les systèmes d'approche et d'inhibition permettent de réagir en fonction des situations. Le système d'approche (*Behavioral approach system*, BAS) permet la régulation des comportements liés à la nourriture, au sexe, à la sécurité, à l'accomplissement, à l'agression ou encore à l'attachement social et est donc associé à l'activation de l'organisme. Il permet de cibler les récompenses et opportunités pour permettre aux individus d'atteindre leurs buts. Le système d'inhibition (*Behavioral inhibition system*, BIS), quant à lui, peut être considéré comme le système d'alarme de l'organisme et est activé par la punition, la menace ou encore l'incertitude. Il est relié à l'inactivation de l'organisme. D'après Keltner et al. (2003), le pouvoir agit sur la balance naturelle de l'organisme entre ces deux systèmes. Le fait d'avoir du pouvoir permet d'évoluer dans un environnement où sont présents davantage de récompenses et de stimuli positifs pour l'individu, ce qui stimule le système d'approche. Évoluer dans un tel environnement accentue les comportements d'approche et augmente la sensibilité à la récompense, ce qui a pour conséquence de stimuler encore plus le système d'approche. Ainsi, les individus disposant du pouvoir expriment plus facilement leurs attitudes, expriment plus

d'émotions positives et sont plus enclins à percevoir les récompenses (Anderson & Berdahl, 2002). Par exemple, il a été montré que le fait d'induire un sentiment de pouvoir élevé, comparé à un sentiment faible, augmente l'activité dans le cortex préfrontal gauche, qui est associé aux comportements d'approche (Boksem et al., 2012). De plus, au-delà de produire plus de comportements d'approche que les individus sans pouvoir, les individus en situation de pouvoir sont également plus rapides pour exécuter ces comportements d'approche (Smith & Bargh, 2008). À l'inverse, les individus avec peu de pouvoir montrent plus d'activation du système d'inhibition : ils inhibent davantage l'expression de leurs attitudes, expriment plus d'émotions négatives et sont plus sensibles à la perception des menaces dans leur environnement (Anderson & Berdahl, 2002). Ils sont plus sensibles à la peur et à la punition et, de ce fait, deviennent plus vigilants (Keltner et al., 2003) et sollicitent davantage leur système d'inhibition (BIS).

En somme, l'intérêt de la théorie de l'approche-inhibition (Keltner et al., 2003) est de soutenir l'idée que les individus qui ont du pouvoir vont être plus sensibles à ce qui les récompense et ne vont pas réagir de la même façon que les individus sans pouvoir, qui sont plus sensibles à la menace. Plus précisément, le fait d'évoluer dans un environnement riche en récompenses va entraîner chez les individus qui ont du pouvoir des comportements d'action (qui répondent à leurs propres besoins), c'est-à-dire des comportements orientés vers l'accumulation de récompenses. À l'inverse, les individus avec un faible pouvoir évoluent dans un environnement plus faible en récompenses et plus riche en menaces. Cela provoque chez eux une augmentation de la vigilance vis-à-vis des stimuli menaçants, orientant leurs comportements vers davantage d'inhibition. Contrairement aux théories proposées par Fiske (1993) ou Guinote (2007a), qui traitent des conséquences du pouvoir essentiellement sur la catégorisation sociale et la focalisation de l'attention, la théorie d'approche et inhibition de Keltner (2003) permet de prendre en compte les effets du pouvoir sur un large panel de comportements.

En résumé :

1. La théorie fonctionnaliste du pouvoir (Fiske, 1993) stipule que les individus avec du pouvoir se concentrent uniquement sur les stimuli “méritant” leur attention, modifiant alors l’attention accordée aux autres individus.
2. La théorie du focus situé (Guinote, 2007a) propose que l’attention des individus avec du pouvoir est concentrée sur leurs propres buts et qu’ils sont moins influencés par les distracteurs.
3. Pour la théorie de l’approche et inhibition (Keltner et al., 2003), les individus avec du pouvoir, par une activation plus élevée du système d’approche, s’engagent dans plus de comportements d’approche que les individus sans pouvoir.

3. Le pouvoir : une résistance face aux influences ?

Dans la partie précédente, nous avons abordé les principaux modèles théoriques concernant les processus impliqués dans l'explication de l'impact du pouvoir social sur les individus. Nous allons maintenant nous intéresser aux effets que le pouvoir peut avoir sur les individus. Les effets liés au fait de détenir du pouvoir ou, au contraire, de ne pas en détenir ont été largement étudiés (e.g., Brauer & Bourhis, 2006; Cho & Keltner, 2020; Galinsky et al., 2015; Guinote et al., 2002; Guinote & Vescio, 2010). Les différentes théories abordées plus tôt s'accordent pour dire que l'effet du pouvoir sur les individus se manifeste par des perceptions ainsi que des interactions différentes avec l'environnement. Parmi les conséquences de cette perception différente de l'environnement, nous trouvons une résistance plus grande à l'influence des autres, à la persuasion et à l'influence normative.

3.1. Résistance à l'influence des autres

Nous avons vu que le pouvoir oriente les individus vers leurs propres besoins et/ou objectifs. De plus, les individus puissants, évoluant dans un environnement plus propice aux récompenses et ayant accès aux ressources, sont moins dépendants des autres. La combinaison de ces deux éléments rend les individus disposant de pouvoir moins sensibles à l'influence des autres (Anderson & Berdahl, 2002 ; Keltner et al., 2003). Dit autrement, les individus disposant de pouvoir sont plus distants psychologiquement des autres, ce qui influence la façon dont ils les perçoivent et la façon dont ils interagissent avec eux (Magee & Smith, 2013). Par exemple, il a été montré qu'il est plus difficile pour les individus détenant du pouvoir de se mettre à la place des autres ou encore d'imaginer les émotions que d'autres personnes peuvent ressentir (Galinsky et al., 2006). Les effets de cette moindre capacité à tenir compte des émotions d'autrui se retrouvent également dans les contextes de négociation. Si en général les émotions exprimées par l'interlocuteur ont une influence sur les personnes sans pouvoir, elles en ont moins sur les individus en situation de pouvoir. Ainsi, si les individus avec un faible pouvoir concèdent plus de choses à un interlocuteur en colère qu'un interlocuteur heureux, il n'y a aucune différence pour les individus avec du pouvoir (Van Kleef et al., 2006). La centration sur soi étant plus élevée, les individus disposant du pouvoir accordent aussi moins d'attention aux autres et à leurs besoins (Jia et al., 2018). Par conséquent, ils construisent une représentation des autres plutôt basée sur le fait qu'ils sont un moyen pour atteindre leur but, de promouvoir leur intérêt

personnel (Gruenfeld et al., 2008). C'est aussi pour cela que les individus dotés de pouvoir objectivent davantage le corps des personnes que les individus sans pouvoir (Civile & Obhi, 2016; Xiao et al., 2019). Ainsi, la valeur que l'on s'accorde et celle que l'on accorde aux autres sont différentes en fonction du niveau de pouvoir détenu. Par exemple, dans une étude de Rucker et al. (2011), des consommateurs avec du pouvoir vont dépenser plus pour eux-mêmes que pour les autres, alors que les consommateurs sans pouvoir vont dépenser plus pour les autres que pour eux-mêmes. La dépense de l'argent est ici perçue comme le moyen d'observer l'utilité ou la valeur que s'attribuent les individus par rapport à celle qu'ils attribuent aux autres. Si les consommateurs dépensent plus pour eux-mêmes que pour les autres, c'est qu'ils s'attribuent une valeur plus importante. En revanche, s'ils dépensent plus pour les autres que pour eux, ils s'attribuent une valeur plus faible. Les individus qui ont du pouvoir pensent ainsi avoir plus de valeur que les individus qui n'en ont pas.

La prise de distance vis-à-vis des autres et la limitation de leur influence se retrouvent aussi dans les contextes de jugement où il a été montré que les individus avec du pouvoir se concentrent davantage sur leurs expériences personnelles ou leurs points de vue plutôt que sur les autres éléments de l'environnement. Par exemple, quand ils doivent formuler un jugement sur une cible, les individus avec du pouvoir passent plus de temps à lire des informations consistantes avec leurs croyances ou stéréotypes que des informations inconsistantes. Cette différence ne se retrouve pas chez les personnes qui n'ont pas de pouvoir (Fiske & Dépret, 1996; Goodwin et al., 1995; Guinote & Phillips, 2010). Ainsi, lorsqu'on demande à des participants d'évaluer le profil de différents candidats pour un emploi saisonnier, les personnes avec un niveau de pouvoir élevé orientent plus leur attention vers des informations cohérentes avec leurs stéréotypes et forment leur impression sur cette base plutôt que sur les traits de personnalité de la cible (Goodwin et al., 2000). Dans la même lignée, les avis des autres sont également moins pris en compte dans la formation du jugement, au profit des expériences subjectives et personnelles (Guinote, 2010; Jouffre, 2015) qui auront plus de poids dans l'élaboration du jugement que les éléments présents dans la situation (Weick & Guinote, 2008) ou proposés par autrui, tels que des conseils ou des incitations (Mourali & Yang, 2013; See et al., 2011). Par exemple, contrairement aux individus sans pouvoir, qui accordent de l'importance aux conseils d'experts plutôt que de novices, les individus avec du pouvoir ne prennent pas en compte le niveau d'expertise de la personne qui prodigue les conseils. Autrement dit, les décisions qu'ils prennent se basent avant tout sur leur propre jugement (Tost et al., 2012).

En résumé, parce qu'ils évoluent dans un environnement plus riche en ressources et en opportunités, les individus avec du pouvoir sont moins dépendants des autres et plus distants. Ceci se traduit par une moindre prise en compte d'autrui, qu'il s'agisse de ses opinions, de sa perspective, ou encore de ses émotions. Ils objectivent également les individus avec peu de pouvoir, les considérant comme des moyens d'atteindre leurs objectifs plus que comme des personnes. Finalement, en accordant plus de poids à leurs expériences personnelles et à leurs opinions, les individus avec du pouvoir limitent l'impact que les autres ont sur leurs jugements.

3.2. Résistance à la persuasion

L'effet du pouvoir ne se limite pas à rendre les individus plus indépendants vis-à-vis des autres, il a également un effet sur l'impact que peuvent avoir les messages persuasifs. L'effet du pouvoir sur la persuasion est étudié depuis longtemps en psychologie sociale, notamment pour essayer de comprendre l'effet de la propagande sur les individus (Briñol et al., 2017). Les recherches sur cette thématique ont mis en avant des résultats contradictoires. Si les premières études concluaient que le pouvoir ne faisait que renforcer l'influence de la source du message persuasif (e.g. Hovland et al., 1949; McGuire, 1969), des travaux plus récents montrent que le pouvoir peut augmenter ou diminuer l'impact persuasif d'un message en fonction du contexte (Lammers et al., 2013). Plus précisément, le pouvoir peut être un indice supplémentaire de persuasion si la source est puissante, mais peut également limiter l'impact du message si c'est le destinataire qui est le plus puissant dans la relation. En effet, l'effet persuasif du pouvoir agirait à travers la perception que nous avons de la source du message, mais aussi de son destinataire (Briñol et al., 2017). Dans le cadre du modèle de l'élaboration (*Elaboration Likelihood Model*, ELM ; Petty & Cacioppo, 1986), le pouvoir peut impacter la persuasion via plusieurs processus. L'ELM est un modèle qui se base sur la motivation de la personne, sa capacité à réfléchir et à évaluer la qualité et la pertinence d'un message dans un contexte de persuasion (Petty et al., 1981). Le principe est donc de s'appuyer sur la réflexion et la capacité de l'individu à évaluer des informations qui lui sont transmises. L'élaboration peut s'effectuer via deux routes : la route centrale et la route périphérique (Chaiken & Yates, 1985). Via la route centrale, les individus se concentrent sur le message lui-même et sur les arguments qu'il comporte. Cette voie correspond à un traitement profond du contenu du message. L'élaboration peut aussi s'effectuer par la route périphérique, qui mène quant à elle les individus à se focaliser sur les éléments qui entourent le message (les images, la source, etc.) plutôt que sur le message lui-même. Sur la base de l'ELM, 5 processus peuvent être mis en rapport avec l'influence du

pouvoir dans la persuasion : le pouvoir peut augmenter l'effet du message persuasif s'il est considéré comme un indice de persuasion (processus 1) ou comme un argument du message (processus 2). De plus, le pouvoir influence la façon dont le message persuasif est traité par le destinataire en orientant les cognitions (processus 3), influençant le nombre de pensées (processus 4) et la validation des pensées en réponse aux messages persuasifs (processus 5).

3.2.1. Influence du pouvoir sur l'impact persuasif du message

En ce qui concerne le message persuasif, le pouvoir peut agir en tant qu'indice de persuasion (processus 1) ou en tant qu'argument du message (processus 2). Dans le cas où le pouvoir est considéré comme un indice de persuasion, le traitement du message va dépendre de la valence associée au pouvoir dans l'esprit du destinataire. Quand le pouvoir est lié à une valence négative (i.e., vision du pouvoir comme quelque chose de négatif ou nocif), il est fréquemment associé à la corruption ou à l'abus. Dans ce cas, le pouvoir n'augmente pas la persuasion, mais génère plutôt de l'incertitude. En revanche, lorsqu'il est associé à une valence positive comme l'attractivité (Bjornsdottir & Rule, 2017; Duguid & Goncalo, 2012) ou l'expertise (Kruglanski et al., 2005), le pouvoir peut être traité par le destinataire comme un indice positif et augmente l'efficacité des messages persuasifs (Briñol et al., 2017). Par exemple, le fait d'induire un sentiment de pouvoir élevé chez un individu qui doit transmettre un message persuasif fait qu'il va être perçu par les destinataires du message, mais aussi se percevoir lui-même comme étant plus persuasif (Lammers et al., 2013). Le pouvoir peut aussi être considéré comme un argument du message persuasif (processus 2). En effet, lorsque l'information est traitée par la route centrale, le pouvoir peut être considéré comme un élément à part entière du message, c'est donc une information qui va permettre d'orienter l'évaluation du message. D'après l'ELM, lorsque les individus utilisent la route centrale pour évaluer un message, ils évaluent les informations pertinentes dans le contexte de la persuasion (Petty & Cacioppo, 1986). La perception du pouvoir de la source devient alors un argument du message à part entière et est donc intégrée dans l'évaluation du message par le destinataire. Par exemple, le fait que la source dispose d'un niveau de pouvoir élevé est un argument qui favorise l'attribution de nouvelles caractéristiques à la source, comme l'assurance, la confiance ou des compétences sociales plus élevées (Eagly & Antonakis, 2015).

3.2.1. Influence du pouvoir sur le destinataire du message

En ce qui concerne le destinataire, le pouvoir peut agir sur la façon dont le message persuasif est traité. En premier lieu, le pouvoir influence l'orientation des cognitions par rapport au message persuasif (processus 3) en concentrant l'attention sur certains types d'arguments en particulier. Si la source du message a du pouvoir et que le destinataire veut plaire à la source, il va avoir tendance à ne voir que les aspects positifs du message, ceux qui vont dans le sens de la source (Petty & Cacioppo, 1979). Le pouvoir focalise également l'attention de son détenteur sur les buts à atteindre. De ce fait, l'accessibilité des informations en lien avec le but poursuivi est augmentée (Lammers et al., 2017). Les individus avec du pouvoir vont alors concentrer leur attention sur des arguments portant sur la performance, ou les compétences. Les individus sans pouvoir vont, quant à eux, se concentrer sur des arguments en lien avec les qualités sociales, comme la chaleur humaine (Dubois et al., 2016). Ainsi, les destinataires puissants sont plus facilement persuadés par des messages faisant appel à des arguments de compétences alors que les destinataires avec peu de pouvoir sont plus persuadés par des arguments sur les qualités sociales.

Le pouvoir peut aussi influencer la quantité de cognitions générée par le traitement d'un message persuasif par le destinataire (processus 4). Le fait de se sentir puissant augmente la confiance que nous avons dans notre propre vision du monde (Anderson & Galinsky, 2006) ce qui limite le besoin de rechercher des informations (Briñol et al., 2017). Des études ont d'ailleurs montré que les destinataires des messages qui se sentent puissants font moins attention aux nouveaux messages que les destinataires des messages qui ne se sentent pas puissants (e.g. Huang et al., 2011; Petty et al., 1983). Le fait d'avoir du pouvoir augmente le niveau de confiance et réduit la motivation à traiter de nouvelles informations (Hall et al., 2005; Locke & Anderson, 2015). Dans la même lignée, Briñol et al. (2007) ont montré que lorsqu'on induit du pouvoir chez des participants, les individus de la condition de pouvoir élevé sont peu influencés par la qualité des arguments proposés, alors que la qualité des arguments influence directement les individus avec un niveau de pouvoir faible.

Enfin, le pouvoir impacte la persuasion par le fait qu'il augmente la confiance en ses propres opinions, c'est-à-dire qu'il valide les pensées déjà émises (processus 5). Lorsque le traitement du message passe par la route centrale, le fait d'avoir du pouvoir rend plus confiant dans ses pensées via un processus d'auto-validation. Alors que les individus sans pouvoir sont plus enclins à douter de leurs propres pensées, voire à les rejeter, l'inverse se passe chez les individus

disposant de pouvoir (Briñol et al., 2007). Par exemple, les individus avec du pouvoir à qui on demande d'évaluer un smartphone rapportent plus de confiance dans leur pensée que les individus sans pouvoir. Ils expriment également des attitudes plus en lien avec la valence de leurs pensées par rapport aux individus avec un niveau de pouvoir faible (Briñol et al., 2007 ; expérience 2).

Le pouvoir peut donc agir de plusieurs manières dans un contexte de persuasion, en ciblant la source ou le destinataire. Lorsque la source a un pouvoir plus important, ce facteur peut être considéré comme un indice de persuasion, renforçant alors l'impact du message persuasif s'il est associé à une valence positive (processus 1). Il peut aussi influencer la source en constituant un argument du message à part entière. Dans cette perspective, le niveau de pouvoir de la source va être traité comme un argument du message (processus 2). En ce qui concerne le destinataire, le pouvoir va avoir une influence sur le traitement de l'information en orientant l'attention vers les informations pertinentes pour l'objectif poursuivi (processus 3), en réduisant la motivation à traiter de nouvelles informations (processus 4) et en augmentant la confiance en ses propres pensées (processus 5). Au final, si le destinataire d'un message persuasif dispose de pouvoir, cela va limiter les effets du message en rendant le destinataire plus résistant ou moins sensible à son contenu.

3.3. Résistance aux normes

D'après Anderson et al. (2012), le pouvoir est la capacité des individus à ne pas être influencés par les autres. En plus de la limitation de l'influence des autres et de l'effet persuasif d'un message, la littérature a également mis en évidence que les individus avec du pouvoir sont moins sensibles à l'influence des normes (Lammers et al., 2015) et peuvent avoir tendance à se comporter de façon moins morale (Lammers et al., 2011; Lammers & Van Beest, 2014). Par exemple, le fait d'avoir du pouvoir est associé à une plus grande tendance à tromper son/sa partenaire ou à l'intention de le/la tromper dans le futur (Lammers et al., 2011). Le fait d'avoir du pouvoir augmente également la tendance à tricher (Lammers et al., 2010 ; étude 1). Deux explications théoriques majeures peuvent être avancées pour expliquer l'effet du pouvoir sur la sensibilité à l'influence normative : la tendance des individus avec du pouvoir à avoir des comportements d'action comparé aux individus sans pouvoir (Keltner et al., 2003) et le fait que le pouvoir oriente plus l'attention sur le soi que sur les autres (Fiske, 1993).

Les individus qui disposent du pouvoir ont des comportements plus orientés vers l'action (Anderson & Berdahl, 2002 ; Keltner et al., 2003) car ils évoluent dans un environnement plus riche en récompenses. Ils ont une activation du système d'approche de l'organisme (BAS) plus importante que les individus ayant un pouvoir faible. Par conséquent, les individus dotés de pouvoir sont moins inhibés dans leurs actions que les individus dépourvus de pouvoir social et s'engagent plus dans des comportements permettant de satisfaire leurs propres besoins (Galinsky et al., 2003). La désinhibition se traduit par des comportements plus immoraux, ou respectant moins les règles. Par exemple, les individus de classe sociale élevée (i.e., associés à un niveau de pouvoir élevé) transgressent davantage les règles du code de la route que des individus de classe sociale faible (i.e., associés à un niveau de pouvoir faible ; Piff et al., 2012). Le fait de vouloir satisfaire leurs propres besoins pousse également les participants disposant de pouvoir à tricher plus que les autres (Lammers et al., 2010; Lammers & Stapel, 2009).

En plus de l'explication basée sur la théorie de l'approche-inhibition (Keltner et al., 2003), une autre explication de l'effet du pouvoir sur l'influence normative réside dans le fait que le pouvoir focalise les individus sur eux-mêmes (Fiske, 1993). Les individus en situation de pouvoir sont moins influencés par les indices présents dans leur environnement, allouent davantage de ressources cognitives à leurs buts, et ne prêtent pas attention aux distracteurs présents dans l'environnement (Guinote, 2007a, 2007b, 2007c). Ce biais dans le traitement de l'information conduit les individus qui ont du pouvoir à ne pas prendre en compte certains événements de l'environnement social non essentiels pour leur objectif ou contradictoires avec leur vision du monde. Ils peuvent, par conséquent, être moins influencés par la norme du groupe au profit de leur propre avis ou opinion. En effet, le pouvoir peut conduire les individus à se percevoir comme ayant plus de valeur que les autres (Rucker et al., 2011) et réduit la capacité à prendre la perspective d'autrui (Galinsky et al., 2006). Ceci peut se traduire par des comportements plus immoraux, une moindre prise en compte de l'impact de nos comportements sur les autres (Lammers et al., 2015), mais également par une objectivation plus importante des individus sans pouvoir (Gruenfeld et al., 2008) pouvant aller jusqu'à de la déshumanisation (Gwinn et al., 2013).

Cependant, le fait de moins prendre en compte les règles peut également conduire à une plus grande créativité. Par exemple, lorsqu'on demande à des individus de créer de nouveaux noms de produits en leur présentant quelques exemples de réponses de participants fictifs, ceux à qui l'on a attribué un niveau élevé de pouvoir sont moins influencés par les réponses des

autres participants et créent un nombre plus important de nouveaux noms que les individus de la condition de contrôle ou de la condition sans pouvoir (Galinsky et al., 2008). Ainsi, le fait d'avoir du pouvoir augmente le focus sur soi, ce qui influence les comportements moraux et la créativité en nous détachant des idées des autres, ou encore permet d'exprimer davantage ses vraies attitudes ou opinions, même si ces dernières sont en contradiction avec la norme en vigueur (Galinsky et al., 2006, 2008). Comme pour l'influence des autres ou la persuasion, le pouvoir permet d'être plus résistant, plus indépendant par rapport à l'influence normative.

En résumé :

1. Le pouvoir social peut diminuer l'influence des avis d'autrui au profit de l'expérience personnelle.
2. Le fait de se focaliser sur soi et sur ses objectifs rend le message persuasif moins efficace lorsque le destinataire a un niveau de pouvoir élevé.
3. Les individus ayant du pouvoir sont moins influencés par les normes du groupe et agissent plus en accord avec leurs propres envies et besoins.

4. Conclusion du chapitre

Le pouvoir est décrit comme un élément central dans les relations sociales et influence de manière importante les comportements de ceux qui le détiennent. Considéré comme la probabilité qu'un individu obtienne ce qu'il désire (Russell, 1938), le pouvoir a aussi été défini comme le fait de disposer du contrôle des ressources (Fiske, 1993), ou encore comme un état d'esprit permettant à l'individu d'influencer les autres et de ne pas être influencé par autrui (Anderson et al., 2012). Trois théories ont tenté d'expliquer comment le pouvoir affecte le fonctionnement psychologique des individus. Le modèle de Fiske (1993) propose que l'asymétrie dans le contrôle des ressources influence la façon dont les individus disposant du pouvoir perçoivent les autres individus de leur environnement. Cela conduit les individus avec du pouvoir à sélectionner les éléments de leur environnement qu'ils jugent comme méritant réellement leur attention. Ils allouent ainsi plus de ressources au traitement des informations pertinentes pour leurs objectifs. Dans le prolongement du modèle de Fiske, Guinote (2007a) met en avant que les individus qui disposent d'un niveau de pouvoir élevé focalisent leur attention uniquement sur les éléments de l'environnement qui peuvent servir leurs objectifs, ce qui, par conséquent, les rend aussi moins sensibles à l'influence des distracteurs présents dans leur environnement. Ce focus attentionnel sur leurs objectifs amène les individus ayant du pouvoir à agir plus rapidement, à être plus flexibles mentalement et à prioriser les buts de manière plus efficace que les individus avec un niveau de pouvoir plus faible. Enfin, la théorie de Keltner et al. (2003) propose que le pouvoir influence la réponse de notre organisme en termes d'approche et d'inhibition. Plus précisément, les personnes avec du pouvoir, qui évoluent dans un environnement plus riche en récompenses, sont plus orientées vers l'action, vers l'approche. A l'inverse, les personnes sans pouvoir évoluent dans un environnement plus riche en menaces et sont plus orientées vers l'inhibition de leurs comportements, car plus sensibles à la punition ou menace.

Les effets du pouvoir dans notre vie sont importants. En effet, le fait d'avoir du pouvoir diminue le poids accordé aux autres et à leurs points de vue au profit des jugements et expériences personnelles. Il va également réduire l'effet d'un message persuasif en agissant sur la manière dont le message va être traité. Le fait de disposer de pouvoir a aussi un effet sur le fait de suivre ou non les normes sociales. En effet, dans la mesure où un individu avec du pouvoir est davantage focalisé sur soi, il peut agir de façon plus contre-normative.

En somme, le pouvoir social semble être un moyen de résister aux influences extérieures, mais aussi, en se focalisant sur ses propres perceptions et objectifs, de se protéger d'éléments de l'environnement qui peuvent constituer des menaces ou ne pas aller dans le sens du cadre de pensées de l'individu, de sa représentation du monde. Dans la mesure où l'inconsistance cognitive peut être considérée comme une menace pour l'individu, si le pouvoir peut avoir un effet de « protection » sur d'autres influences ou menaces, alors il pourrait jouer un rôle similaire lorsque les individus sont exposés à une situation génératrice d'inconsistance.

Synthèse du chapitre

1. Le pouvoir social peut se définir comme un contrôle asymétrique des ressources (Fiske, 1993) ou encore comme la capacité des individus à être indépendant vis-à-vis des autres.
2. La théorie fonctionnaliste du pouvoir (Fiske, 1993) met en avant le fait que les individus puissants vont accorder leur attention uniquement à ce qui peut servir leur intérêt. Les individus sans pouvoir sont perçus comme des outils pour atteindre les objectifs fixés.
3. La théorie du focus situé (Guinote, 2007) met l'accent sur le fait que les individus puissants vont orienter leur attention sur certains stimuli permettant de répondre à leurs objectifs et sont moins sensibles aux distracteurs.
4. La théorie de l'approche et inhibition (Keltner et al., 2003) lie les effets du pouvoir aux systèmes d'approche-inhibition de l'organisme. Le fait de détenir du pouvoir fait évoluer les individus dans des environnements activant davantage le système d'approche que le système d'inhibition, ce qui oriente les comportements.
5. Le pouvoir permet de limiter l'impact d'autrui sur les jugements au profit des expériences et croyances personnelles de l'individu. Il peut également influencer la façon dont les messages persuasifs sont traités par les individus et limiter l'influence normative.

Chapitre 3 : Problématique et Hypothèse Générale

L'idée centrale de cette thèse est que le fait de disposer ou non de pouvoir social pourrait avoir un impact sur la manière dont les individus gèrent les situations d'inconsistance cognitive. Plus précisément, nous supposons que le fait d'être en situation de pouvoir social pourrait rendre les individus plus tolérants à l'inconsistance cognitive et limiterait les effets consécutifs à l'exposition à une situation inconsistante.

En effet, si les situations inconsistantes sont fréquentes dans la vie quotidienne, elles ne semblent pas affecter les individus de la même manière en fonction de leur niveau de pouvoir. Il est par exemple aisé de trouver des exemples d'hommes ou femmes politiques (qui appartiennent à un groupe social doté d'un pouvoir important) agissant de façon contradictoire avec des propos qu'ils ont pu exprimer au préalable ou avec leurs comportements passés sans que cela semble avoir de conséquences chez eux. Au-delà de la sphère politique, de telles situations peuvent se produire dans le monde professionnel, où un supérieur peut ne pas sembler être perturbé par le fait de donner des injonctions contradictoires à ses subordonnés.

D'une manière générale, les situations d'inconsistance sont de natures variées. Elles peuvent renvoyer à l'exposition à des éléments extérieurs incohérents avec les cognitions ou les attentes de l'individu, ou encore à des situations où un individu est confronté à ses propres contradictions. On peut illustrer ceci par l'arrivée en gare d'un train annoncé comme supprimé (inconsistance avec les attentes des individus) ou encore lorsqu'un individu défend des valeurs écologiques fortes mais qu'il continue d'acheter massivement sur des plateformes en ligne ou de voyager en avion. Ses attitudes sont alors inconsistantes avec ses comportements. D'un point de vue théorique, les effets des contradictions, et plus largement de l'inconsistance cognitive, ont été largement étudiés en psychologie sociale (cf. Chapitre 1, p. 18). L'inconsistance cognitive se caractérise par la présence de cognitions opposées sur un objet, simultanément présentes dans l'esprit de l'individu. Cette situation provoque l'éveil d'affects négatifs et déclenche la mise en place de stratégies de résolution, ceci afin de réduire les affects négatifs et de retourner à un état de consistance (e.g. Festinger, 1957; Gawronski & Brannon, 2019). De plus, agir de façon consistante est socialement valorisé. Les groupes récompensent les individus qui agissent de façon consistante et sanctionnent les individus qui agissent de façon inconsistante (Channouf & Mangard, 1997; Cialdini et al., 1995; Testé et al., 2010 ; cf. Chapitre 1, p. 30).

Par ailleurs, le pouvoir est considéré comme la base des relations humaines (Russell, 1938). Dans le chapitre 2 (p. 37), nous avons présenté deux des principales conceptions du pouvoir social. On peut définir le pouvoir comme le fait de contrôler des ressources, autrement dit les personnes puissantes sont celles qui maîtrisent les ressources et décident de les partager ou non avec les autres ou de la façon dont elles sont réparties (e.g. Fiske & Berdahl, 2007; French & Raven, 1959). Une autre conception du pouvoir repose sur la dimension d'indépendance vis-à-vis des autres. Dans cette perspective, le pouvoir est considéré comme la capacité de l'individu à influencer les autres et à ne pas être influencé par les autres (Anderson et al., 2012). Sur la base de ces deux conceptions, plusieurs modèles ont cherché à expliquer comment le pouvoir fonctionne. Nous nous appuyons ici plus spécifiquement sur la théorie fonctionnaliste du pouvoir (Fiske, 1993), la théorie du focus situé (Guinote, 2007a) et la théorie de l'approche et inhibition du pouvoir (Keltner et al., 2003).

Pour Fiske (1993), avoir du pouvoir modifie la perception sociale et l'importance accordée à la relation à autrui. Plus précisément, les individus avec du pouvoir utilisent les processus cognitifs les moins coûteux possibles et accordent leur attention aux éléments qui le méritent ce qui les rend plus distants vis-à-vis des autres qu'ils considèrent davantage comme des outils pour atteindre leurs objectifs (e.g. Fiske & Dépret, 1996; Russell & Fiske, 2010). Complétant cette proposition, Guinote (2007a,b,c) suggère que le pouvoir agit directement sur les ressources cognitives des individus, notamment en favorisant la focalisation de leur attention sur leurs buts et la mise à l'écart des éléments non pertinents, distracteurs, dans l'accomplissement de ces objectifs (Guinote, 2007c; Weick & Guinote, 2008). Enfin, Keltner et al. (2003) envisagent que le pouvoir agit principalement sur la balance naturelle d'activation du BIS (*Behavioral Inhibition System*) et du BAS (*Behavioral Approach System*) de l'organisme. Pour ces auteurs, les individus détenant du pouvoir évoluent dans un milieu riche en récompenses et en ressources, ce qui stimulerait l'activation du BAS et favoriserait les comportements orientés vers l'action. À l'inverse, les individus n'ayant pas de pouvoir évoluent dans un environnement riche en menaces, favorisant l'activation du BIS, ce qui conduirait à une inhibition comportementale et à une augmentation de la sensibilité aux menaces. Ces trois modèles ont permis de mettre en avant et de comprendre certains des effets du pouvoir à différents niveaux. Par exemple, le pouvoir limite l'impact d'un message persuasif quand son destinataire détient du pouvoir, notamment parce que le pouvoir renforce la confiance que l'individu a dans ses propres opinions (Briñol et al., 2007) et limite l'activation de cognitions générées par le message (Petty et al., 1983). Le fait d'être puissant favorise aussi la mise en œuvre de comportements contre-normatifs (e.g. Lammers et al., 2015; Lammers & Van Beest,

2014) : les individus ayant du pouvoir ont ainsi tendance à plus tricher que les autres (Lammers et al., 2010; Lammers & Stapel, 2009) ou à moins prendre en compte l'impact de leurs comportements sur les autres (Lammers et al., 2015). Le fait de détenir du pouvoir va aussi conduire les individus à être plus centrés sur leurs expériences personnelles et à accorder moins d'importance aux opinions d'autrui (e.g. Jouffre, 2015; Murali & Yang, 2013; See et al., 2011). La focalisation de notre attention sur nos propres buts fait qu'une partie des éléments présents dans notre environnement, non pertinents par rapport aux buts poursuivis, est mise de côté (e.g. (Guinote, 2007c, 2010; Weick & Guinote, 2008). Il pourrait en être de même pour les situations inconsistantes. Par exemple, un individu avec du pouvoir peut exprimer des valeurs écologiques fortes (« j'agis pour l'environnement ») et pourtant ne pas trier ses déchets. Il va orienter plus son attention vers les comportements qui vont dans le sens de ce qu'il pense : « je prends le vélo plutôt que la voiture pour aller travailler » et ne pas concentrer son attention sur ses comportements qui ne vont pas dans le sens de la représentation qu'il a de lui-même (ne pas trier ses déchets est contraire au fait d'agir pour l'environnement).

Nous avons vu que l'opposition de cognition sur un même objet, provoquant alors une situation inconsistante, devrait générer chez les individus l'émergence d'affects négatifs et que ces affects constituent le signal leur permettant de se rendre compte que leur vision du monde ne cadre pas avec la situation qu'ils sont en train d'expérimenter. L'inconsistance cognitive est un état désagréable pour les individus, les affects négatifs qui en résultent étant inconfortables, des stratégies de suppression sont alors mises en place. Il peut s'agir, par exemple, de rejeter les informations contradictoires, ou encore d'affirmer plus fortement ses croyances qui n'ont pas été menacées par l'inconsistance pour réduire les affects négatifs. Ainsi, ce sont les affects négatifs qui déclenchent la résolution de l'inconsistance et donc l'adaptation de l'individu.

Par ailleurs, le pouvoir social peut être considéré comme un facteur permettant de résister à nombres d'influences. À travers l'activation du système d'approche (augmentation de la sensibilité à la récompense), et de l'orientation de l'attention sur les buts à atteindre aux dépens des distracteurs, nous postulons que le pouvoir pourrait, tel un bouclier, protéger l'individu des informations qu'il ne souhaite pas prendre en compte, et notamment celles qui révèlent une inconsistance. Les affects générés par les situations inconsistantes feraient prendre conscience que la situation à laquelle les individus sont actuellement confrontés n'est pas cohérente (voire incompatible) avec les cognitions dont ils disposent sur cette situation (ou l'objet de cette situation). Si le pouvoir agit comme une protection face à d'autres influences, il pourrait également être une protection, un bouclier face à une situation inconsistante en réduisant voire en supprimant les affects négatifs. Ainsi, dans la mesure où les affects négatifs

sont le signal indiquant la présence d'inconsistance, les personnes avec du pouvoir pourraient moins percevoir la situation comme inconsistante (et n'auraient donc pas besoin d'initier une stratégie en vue de réduire l'inconfort et retourner à un état de consistance).

La thèse que nous défendons est donc que le fait de disposer de pouvoir social rendrait les individus plus tolérants aux effets de l'inconsistance cognitive. Cet effet protecteur serait, comme nous l'avons vu, la conséquence de plusieurs processus. Le premier est lié à la théorie de l'approche-inhibition (Keltner et al., 2003). Avec une activation plus faible du BIS (i.e., moins d'inhibition) que du BAS (i.e., plus d'approche), les personnes ayant du pouvoir seraient moins sensibles à la menace que représente l'inconsistance cognitive. Ensuite, la meilleure capacité de focalisation et de priorisation des buts associée au pouvoir permettrait aux individus en position de pouvoir de dévier leur attention des éléments de l'environnement indiquant une contradiction avec les cognitions déjà présentes. Enfin, les individus avec du pouvoir détecteraient moins bien que les autres les situations d'inconsistance, car ils ressentiraient moins d'affects négatifs.

Le programme de recherche présenté dans cette thèse est constitué de 7 études visant à tester cette hypothèse en exposant les individus à plusieurs types de situation inconsistante. Ainsi, dans le premier chapitre empirique (chapitre 4, p. 68), nous avons investigué l'effet du pouvoir sur l'exposition à une inconsistance provoquée par les processus automatiques ou quasi automatiques, survenant à un très bas niveau d'élaboration. Dans trois études, nous avons induit le pouvoir social chez des individus via un jeu de rôle, et l'inconsistance cognitive était générée par la tâche de Stroop dans sa version classique (études 1 et 2) ou sémantique (étude 3). Dans le second chapitre empirique, nous nous sommes intéressés aux effets du pouvoir social sur une inconsistance ciblant le système de connaissances des individus (chapitre 5, p. 119). Après avoir induit le pouvoir par le biais d'un rappel de souvenir autobiographique (études 4 et 5) ou mesuré le sentiment de pouvoir subjectif des individus (étude 6), nous avons exposé les participants à une inconsistance visant leur système de connaissances avec des cartes de poker aux couleurs inversées (une procédure issue du modèle de maintien de sens, Proulx & Heine, 2006). Enfin, dans le dernier chapitre empirique (chapitre 6, p. 164), nous avons testé l'effet du pouvoir sur une inconsistance impliquant le soi. Plus concrètement, des individus placés en position de pouvoir élevé ou faible par une induction par jeu de rôle étaient exposés à leur propre inconsistance via le paradigme de l'hypocrisie (Aronson et al., 1991 ; étude 7).

Chapitre 4 : Pouvoir social et inconsistance provoquée par des processus automatiques

1. Vue d'ensemble du chapitre

Dans ce premier chapitre, nous testons l'hypothèse selon laquelle le fait d'avoir un niveau de pouvoir élevé limiterait les effets engendrés par l'exposition à une inconsistance impliquant des processus automatiques. L'objectif est d'observer l'effet du pouvoir social sur une inconsistance relevant d'un faible niveau d'élaboration de l'information (d'autres formes d'inconsistance seront abordés dans les chapitres 5, p. 119 et 6, p. 164). La littérature indique que les individus disposant de pouvoir focalisent davantage leur attention sur leur objectif et sont aussi moins sensibles aux distracteurs présents dans leur environnement (e.g. (Guinote, 2007a, 2007b, 2007d). Plus précisément, les individus détenant du pouvoir ont une attention plus orientée vers le (ou les) but(s) poursuivi(s), une motivation plus importante à réussir, et une plus grande sensibilité dans la détection des indices présents dans l'environnement et qui sont susceptibles de favoriser l'accomplissement des buts fixés et poursuivis (Guinote & Vescio, 2010). Autrement dit, les individus disposant de pouvoir sont plus focalisés sur leur tâche et moins perturbés par les distracteurs potentiels, ce qui leur permet d'atteindre leur objectif plus souvent et/ou plus efficacement.

Dans l'objectif de tester notre hypothèse, nous avons décidé d'utiliser la tâche de Stroop (1935, 1938) afin de confronter les individus à une inconsistance qui implique des processus automatiques. La tâche de Stroop est à l'origine une tâche cognitive permettant d'observer l'attention sélective, le fonctionnement du système exécutif, la capacité à inhiber des réponses habituelles ou la capacité à poursuivre les instructions de la tâche (Maquestiaux et al., 2013). Elle consiste à présenter des noms de couleurs (e.g. rouge, vert, bleu) qui peuvent être écrits en cohérence avec la couleur qu'ils désignent (condition dite congruente, e.g. le mot « rouge » écrit en rouge), ou en incohérence avec la couleur qu'ils désignent (condition dite incongruente, e.g. le mot « rouge » écrit en vert). Dans la condition contrôle, les mots désignant des couleurs sont remplacés par des carrés de couleur. L'objectif de la tâche, pour les participants, est de nommer la couleur dans laquelle sont écrits les mots ou les formes qui leur sont présentés. Cette tâche permet de déterminer si les participants sont en mesure d'inhiber la lecture, qui est une réponse automatique et habituelle, pour donner une réponse moins automatique (i.e., la dénomination de la couleur de l'encre, Stroop, 1935). La performance à la tâche de Stroop repose sur l'analyse

des temps de réponse pour la dénomination de couleurs en fonction des conditions expérimentales, ainsi que sur le nombre d'erreurs (i.e., indications de la mauvaise couleur d'encre) par condition. Un score d'interférence est calculé sur la base des temps de réponse. Ce score correspond à la différence entre le temps de dénomination moyen de la couleur des mots incongruents et le temps de dénomination moyen de la couleur des carrés de couleur de la condition contrôle (Augustinova et al., 2016). Ainsi, plus le score d'interférence est élevé, plus l'écart entre les temps de réponses est grand, indiquant que le participant a été freiné dans la dénomination des couleurs pour les items incongruents par rapport à la dénomination des couleurs pour les items contrôle.

Une étude utilisant la tâche de Stroop a déjà mis en évidence un effet du pouvoir sur fonctions exécutives des individus. Smith et al. (2008) ont trouvé que les individus sans pouvoir étaient moins performants à la tâche de Stroop que les individus avec du pouvoir, aussi bien en ce qui concerne le score d'interférence que le nombre d'erreurs. Ces résultats indiqueraient que les individus avec un niveau de pouvoir faible sont plus sensibles aux contraintes des situations que les individus avec un niveau de pouvoir élevé (Keltner et al., 2003). Dans ce chapitre, la tâche de Stroop sera utilisée comme un moyen d'exposer les individus à une inconsistance provoqué par des processus automatiques, mais également de mesurer les effets de cette inconsistance. Les éléments inconsistants peuvent être considérés par les individus comme des distracteurs (i.e., des éléments non pertinents vis-à-vis de la tâche à accomplir). Ces derniers devraient donc être ignorés ou inhibés plus facilement ou efficacement par les individus avec un niveau de pouvoir élevé (en comparaison aux individus disposant d'un moindre niveau de pouvoir). La condition incongruente de la tâche de Stroop (i.e. dénommer la couleur rouge alors que les lettres forment, à la lecture, le mot « vert ») peut être considérée comme une expérience d'exposition à une inconsistance, car l'individu n'a pas l'habitude d'énoncer la couleur du mot plutôt que le mot en lui-même (Damen et al., 2018). Ainsi, le score d'interférence peut être considéré comme un indicateur de la gêne ressentie par les participants lorsqu'ils sont exposés à cette inconsistance générée par des processus automatiques. Si l'inconsistance est peu problématique pour l'individu, c'est-à-dire que les individus ne ressentent pas de gêne importante, alors le score d'interférence sera réduit.

Nous avons conduit trois études afin d'observer les effets d'une induction de pouvoir social sur l'interférence de Stroop. La première étude avait pour but de tester l'effet du pouvoir sur la performance à la tâche de Stroop dans sa version classique. La deuxième étude était une variation de l'étude 1 et avait pour objectif de tester la répliquabilité des résultats obtenus. Enfin,

la troisième étude visait à tester les effets du pouvoir sur une autre variante de la tâche de Stroop, la tâche de Stroop sémantique.

2. Prétest de la procédure d'induction de pouvoir social par jeu de rôle

Dans les travaux portant sur les conséquences du pouvoir, deux types d'inductions de pouvoir sont majoritairement utilisés : le rappel de souvenir autobiographique (e.g. Durso et al., 2016 ; Galinsky et al., 2003 ; Lammers et al., 2010) et l'induction de pouvoir par jeu de rôle (Anderson & Berdahl, 2002 ; Overbeck & Park, 2001, 2006). Ces deux méthodes se révèlent efficaces pour induire le pouvoir de manière expérimentale, notamment en laboratoire, et ceci, quelle que soit la population mobilisée. Toutefois, les travaux méta-analytiques de Bouxom et al. (2020 ; preprint), montrent que, en particulier chez une population d'étudiants, l'induction par jeu de rôle est plus efficace que le rappel autobiographique en termes de taille d'effet. Pour les trois études qui composent ce chapitre, nous avons adapté la procédure de jeu de rôle utilisée par Overbeck et Park (2001), qui met les participants dans le rôle d'un juge ou d'un avocat, et avons pré testé son efficacité à induire un pouvoir social élevé ou faible dans une population similaire à celle qui sera sollicitée pour les études qui vont suivre. Nous nous attendions à ce que les participants à qui l'on demandait de jouer le rôle d'un juge (induction de pouvoir élevé) ressentent plus de pouvoir que ceux à qui l'on demandait de jouer le rôle d'un avocat (induction de pouvoir faible).

Méthode

Participants

Cinquante-sept étudiants en L1 de psychologie ont participé à cette étude sur la base du volontariat. Notre échantillon se composait de 13 hommes, 42 femmes et 2 personnes se définissant autrement. Ils étaient âgés de 18 à 48 ans ($M = 20.9$, $ET = 4.54$). Ils ont été répartis de manière aléatoire dans l'une des deux conditions expérimentales d'un plan factoriel intersujets de type 2 (induction de pouvoir : élevé vs faible).

Procédure

L'étude se déroulait en visioconférence, via le logiciel Zoom. Deux participants étaient simultanément présents dans chaque session expérimentale. Tout d'abord, l'objectif prétendu de l'étude était présenté aux participants, à savoir observer comment les individus gèrent divers types d'interactions dans un tribunal. Ils étaient ensuite informés qu'ils allaient chacun devoir se mettre soit à la place d'un juge, soit à la place d'un avocat et que leur rôle respectif leur serait attribué en fonction de leurs réponses à un questionnaire de personnalité qui permettrait de déterminer quel rôle leur conviendrait le mieux. En réalité, ce questionnaire de personnalité

était un test fictif et les participants étaient répartis de façon aléatoire dans l'un des deux rôles. Une fois le pseudo test de personnalité rempli par les participants, l'expérimentateur les informait qu'il devait évaluer leurs réponses afin de déterminer le rôle qui leur serait assigné. Il coupait alors sa caméra et son micro. Après deux minutes, l'expérimentateur réactivait sa caméra et son micro et attribuait à chacun des participants l'un des deux rôles, chaque session comprenant ainsi un participant assigné au rôle du juge et un participant assigné au rôle de l'avocat. Il leur expliquait ensuite précisément la tâche qu'ils allaient devoir réaliser : rédiger chacun un e-mail spécifique en fonction du rôle qui leur avait été attribué. Une fois le mail écrit, les participants répondaient à une échelle de mesure du sentiment de pouvoir et à des questions sociodémographiques. L'étude se terminait par un débriefing sur les réels objectifs de l'étude.

Matériel

Induction du pouvoir social

Notre induction par jeu de rôle s'inspire de celle proposée par Overbeck et Park (2001) et se déroulait en deux temps. Tout d'abord, les participants remplissaient un faux questionnaire de personnalité composé de 4 planches du test *Psychodiagnostic de Rorschach* (Rorschach, 1942). Les participants devaient indiquer ce qu'ils voyaient dans chacune des formes présentées. Des propositions étaient affichées sous la figure pour les aider et ils avaient aussi la possibilité de donner une réponse libre. Par la suite, sur la base de leurs pseudos résultats au test, les participants étaient répartis aléatoirement dans l'une des deux conditions de l'induction de pouvoir. L'induction de pouvoir élevé consistait à jouer le rôle d'un juge. Les participants lisaient alors un e-mail envoyé par un avocat fictif qui demandait au juge un report d'audience. Les participants devaient répondre à cet e-mail en se mettant dans la peau du juge qui refuse d'accorder ce report d'audience. À l'inverse, la condition de pouvoir faible consistait à rédiger un e-mail en jouant le rôle d'un avocat qui demandait au juge de reporter une audience (cf. Annexe 1, p. 219 pour l'ensemble du matériel).

Mesures de vérification de l'efficacité de l'induction du pouvoir et questions sociodémographiques

L'efficacité de l'induction de pouvoir a été mesurée en utilisant le questionnaire de vérification de l'induction du pouvoir proposé par Degraeve (2015). Les participants devaient indiquer à quel point ils s'étaient sentis « maîtres de la situation », « puissant(e)s », « indépendant(e)s », « faibles » (item inversé), « dominant(e)s », « en charge des décisions », « dépendant(e)s » (item inversé), et « impuissant(e)s » (item inversé). Pour chacun des 8 items,

ils répondaient sur une échelle de type Likert allant de 1 (*pas du tout*) à 7 (*tout à fait*). Enfin, les participants indiquaient leur genre et leur âge.

Résultats

Nous avons tout d'abord vérifié la fiabilité de l'échelle de vérification de l'induction du pouvoir. Après inversion des 3 items concernés, l'échelle présente une cohérence interne satisfaisante ($\alpha = .92$). Nous avons alors créé un score de pouvoir ressenti global, qui correspond à la moyenne des réponses aux 8 items de l'échelle. Un test t de Student a alors été réalisé afin de comparer ce score en fonction de la condition d'induction de pouvoir social. L'analyse a montré une différence significative entre les deux conditions expérimentales sur le score moyen de pouvoir ($t(55) = -9.686, p < .001, IC95 \% [-2.661 ; -1.749], d = -2.566$). Les individus qui jouaient le rôle du juge (induction de pouvoir élevé) ont déclaré avoir un sentiment de pouvoir global plus important ($M = 5.76, ET = 0.79$) que les individus qui jouaient le rôle de l'avocat (induction de pouvoir faible, $M = 3.55, ET = 0.93$). Plus précisément, les résultats ont montré que les individus dans la condition d'induction de pouvoir élevé se sentaient plus « maîtres de la situation » ($t(55) = -9.353, p < .001, IC95 \% [-3.602 ; -2.331], d = -2.478$), « indépendant(e)s » ($t(55) = -4.621, p < .001, IC95 \% [-2.749 ; -1.086], d = -1.224$), « puissant(e)s » ($t(55) = -4.727, p < .001, IC95 \% [-2.480 ; -1.003], d = -1.253$), « dominant(e)s » ($t(55) = -6.978, p < .001, IC95 \% [-2.884 ; -1.597], d = -1.849$), « en charge des décisions » ($t(55) = -8.240, p < .001, IC95 \% [-3.632 ; -2.211], d = -2.183$). A l'inverse, les individus en condition de pouvoir faible se sont sentis plus « faibles » ($t(55) = 5.713, p < .001, IC95 \% [1.082 ; 2.251], d = 1.514$), « dépendant(e)s » ($t(55) = 3.936, p < .001, IC95 \% [0.888 ; 2.730], d = 1.043$) et « impuissant(e)s » ($t(55) = 6.940, p < .001, IC95 \% [1.691 ; 3.065], d = 1.839$; cf. tableau 2 pour statistiques descriptives).

Les résultats de ce prétest ont confirmé nos attentes. Les participants placés dans la condition de pouvoir élevé (i.e., ayant joué le rôle de juge) se sont sentis plus puissants que les participants qui étaient dans la condition de pouvoir faible (i.e., ayant joué le rôle de l'avocat).

Tableau 2

Statistiques descriptives concernant l'échelle de vérification de l'induction de pouvoir du prétest

Items	Pouvoir Élevé Pouvoir Faible	
	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>
Maître de la situation	5.93 (1.16)	2.96 (1.23)
Indépendant	5.31 (1.44)	3.39 (1.69)
Puissant	5.24 (1.48)	3.50 (1.29)
Dominant	5.28 (1.25)	3.04 (1.17)
En charge des décisions	6.21 (0.82)	3.29 (1.72)
Faible	1.66 (0.67)	3.32 (1.42)
Dépendant	2.66 (1.74)	4.46 (1.73)
Impuissant	1.59 (0.73)	3.96 (1.69)
Score moyen de pouvoir	5.75 (0.79)	3.55 (0.93)

3. Étude 1 : Pouvoir social et tâche de Stroop : le pouvoir rend-t-il plus performant dans la gestion des effets d'une inconsistance impliquant des processus automatiques ?

Cette étude a été préenregistrée sur aspredicted (https://aspredicted.org/ZFV_7F2) et l'ensemble du matériel, des données, ainsi que des analyses statistiques sont disponibles sur OSF (https://osf.io/8qkj4/?view_only=95ea330213fe41b7a280ae6e99b65c1a).

L'objectif de cette recherche est d'observer l'impact du pouvoir social sur la façon dont les individus font face aux effets d'une inconsistance associée à des processus automatiques. Le pouvoir social a été induit chez les participants par la tâche de jeu de rôle (inspirée de celle d'Overbeck et Park, 2001) dont l'efficacité a été validée par le pré-test présenté précédemment. L'exposition à l'inconsistance a été opérationnalisée par l'utilisation de la tâche de Stroop. En effet, les essais incongruents encre-mot rencontrés dans la tâche de Stroop peuvent être envisagés comme une situation inconsistante, car l'individu reçoit une information issue de la lecture du mot (le signifié) qui va entrer en conflit avec la tâche qu'il a à accomplir en nommant la couleur physique du mot. Les mesures recueillies lors de la tâche de Stroop permettent de calculer un score d'interférence qui informe sur le ralentissement qu'a subi l'individu dans la dénomination de la couleur et donc renseigne sur le niveau d'interférence que la lecture du mot a eu sur la tâche principale (Augustinova et al., 2016 ; Maquestiaux, 2013). Un score d'interférence élevé indique donc des conséquences plus fortes de l'inconsistance entre le sens du mot lu et la couleur de l'encre. Il renseigne également sur la capacité d'inhibition de la réponse automatique de lecture de l'individu : plus le score d'interférence est élevé, moins l'individu a été capable d'inhiber cette réponse. Par ailleurs, la tâche de Stroop fournit un autre indicateur de la capacité d'inhibition via le nombre d'erreurs commises dans l'indication des couleurs pour les essais congruents versus incongruents : un taux d'erreurs élevé pour les essais incongruents indique un manque d'inhibition de la lecture ou du traitement du signifié.

Comme nous l'avons vu précédemment, le ressenti d'affects négatifs est l'indice qui permet à l'individu de comprendre qu'il expérimente une situation inconsistante avec les cognitions déjà présentes dans son esprit (Brannon & Gawronski, 2018 ; Gawronski & Brannon, 2019 ; Gawronski & Strack, 2012). Les affects négatifs sont donc importants lorsqu'il s'agit d'inconsistance cognitive. C'est pour cela que nous avons également mesuré les effets du pouvoir sur l'inconfort et les affects générés par l'inconsistance dans la tâche de Stroop.

Enfin, dans cette étude, nous avons décidé de tester l'effet modérateur de la préférence pour la consistance. D'après Cialdini et al. (1995), les individus préfèrent plus ou moins fortement la consistance et ce trait de personnalité influence l'impact de l'expérience d'une situation inconsistante sur les individus. Plus précisément, les individus ont plus ou moins tendance à agir en cohérence avec leur comportement passé (Abelson et al., 1968; Cialdini et al., 1995). Ainsi, certains individus seraient plus sensibles à l'exposition à l'inconsistance que d'autres, ceux avec une forte préférence pour la consistance étant davantage gênés par l'inconsistance que ceux avec un niveau faible de préférence pour la consistance (Newby-Clark et al., 2002). La préférence pour la consistance pourrait donc affecter l'effet du pouvoir sur la tolérance aux effets de l'inconsistance.

Dans cette première étude, nous posons l'hypothèse que le fait d'avoir du pouvoir améliorerait la performance à la tâche de Stroop. Précisément, nous nous attendions à ce que les individus placés dans la condition de pouvoir élevé présentent un score d'interférence réduit par rapport à celui des participants placés dans la condition de pouvoir faible (Hypothèse 1). Nous avons vu que les individus qui ont du pouvoir ne perçoivent pas l'environnement de la même façon que les individus sans pouvoir. Leur attention étant plus focalisée sur le but à atteindre et sur les éléments pouvant les aider à atteindre leur but, ils sont moins influencés par les distracteurs présents dans l'environnement. Dans le cadre de la tâche de Stroop, la lecture du mot est un élément distracteur par rapport à l'objectif de désigner la couleur. Les individus détenant du pouvoir pourraient alors être plus orientés vers la couleur de l'encre du mot et non vers le mot. Ainsi, le fait de détenir du pouvoir pourrait protéger des effets de l'inconsistance générée par la tâche de Stroop et permettrait de faire moins d'erreurs. Plus précisément, nous nous attendions à ce que les participants de la condition de pouvoir élevé fassent moins d'erreurs pour les items inconsistants que les participants de la condition de pouvoir faible (Hypothèse 2). Nous supposons également que les individus placés en condition d'induction de pouvoir élevé ressentiraient moins d'inconfort que les individus de la condition d'induction de pouvoir faible après avoir effectué la tâche de Stroop (Hypothèse 3).

Enfin, nous avons posé l'hypothèse que la préférence pour la consistance pourrait avoir un effet modérateur sur la relation attendue entre le pouvoir social et la tolérance à l'inconsistance. Plus précisément, nous nous attendions à ce que l'effet bénéfique du fait d'avoir du pouvoir sur le score d'interférence et le taux d'erreurs soit d'autant plus marqué chez les individus ayant une préférence pour la consistance faible, comparés à ceux qui ont une préférence pour la consistance élevée (Hypothèse 4).

Méthode

Participants et plan

Nous avons effectué une analyse de puissance à priori sur Gpower (Version 3.1.9.7 ; Faul et al., 2009) afin de déterminer le nombre de participants nécessaires pour cette étude. En nous basant sur une taille d'effet moyenne de $d = .25$, une puissance de .80, et un seuil $\alpha = .05$, nous devons recruter 269 participants.

Deux cent quatre-vingts étudiants en licence 1 de psychologie ont participé à cette étude en laboratoire en échange de crédits universitaires. Conformément aux critères d'exclusion pré-enregistrés, nous n'avons pas pris en compte les données des participants n'ayant pas répondu à l'ensemble des questions de l'étude ou n'ayant pas respecté les consignes ($n = 5$), les participants ayant trouvé l'objectif réel de l'étude ($n = 2$), ainsi que les participants dont les temps de réponse moyens à l'ensemble des items de la tâche de Stroop étaient inférieurs à 200 ms ou supérieurs à 2000 ms ($n = 10$). De plus, conformément aux critères utilisés par Augustinova et Ferrand (2014), nous avons également exclu les données des participants présentant des temps de réponse moyens aberrants à la tâche de Stroop (i.e., qui s'écartaient de plus ou moins trois écarts types de la moyenne ; $n = 7$) et les données des participants qui avaient répondu de manière incorrecte à plus de 50 % des essais de la tâche ($n = 1$). Enfin les participants dont l'âge était supérieur à 30 ans ($n = 1$) ont été exclus afin de limiter le biais de l'âge, qui peut avoir une influence sur les temps de réaction pendant la tâche de Stroop ((McCabe et al., 2005 ; Ménétré & Laganaro, 2023 ; Tam et al., 2015). Après exclusions, les données de 252 participants ont été conservées pour les analyses statistiques. Notre échantillon final se compose de 28 hommes et 224 femmes, âgés de 18 à 23 ans ($M = 18.6$, $ET = 1.21$). Ils ont été répartis aléatoirement dans une des conditions d'un un plan factoriel intersujets de type 2 (Induction de pouvoir : élevé vs faible).

Procédure

L'étude s'est déroulée en présentiel dans une salle d'expérimentation de l'université Paris-Nanterre. Les participants étaient au maximum 6 par session. Afin de diminuer les chances que les participants fassent le lien entre les différentes parties de l'étude, le paradigme des études indépendantes a été utilisé. Les participants étaient ainsi informés qu'ils allaient participer à deux études distinctes, la première présentée comme une étude sur les interactions

en vue d'une audience au tribunal, et la seconde comme une étude en psychologie cognitive. Après avoir signé un formulaire de consentement, l'induction de pouvoir par jeu de rôle était présentée au moyen de la plateforme Qualtrics et les participants étaient répartis aléatoirement dans la condition de pouvoir élevé ou dans la condition de pouvoir faible. Une fois la prétendue première étude terminée, ils étaient remerciés et informés que la seconde étude allait démarrer. Les consignes de la tâche de Stroop classique leurs étaient alors présentées et ils effectuaient ladite tâche. Celle-ci était suivie de deux mesures d'affects et de l'échelle de préférence pour la consistance. Enfin, les participants indiquaient leur âge, leur genre, et répondaient à une mesure de vérification de l'efficacité de l'induction de pouvoir. Un débriefing en entonnoir (Bargh & Chartrand, 2000) permettait de vérifier si les participants avaient ou non repéré le lien entre les différentes parties de l'étude et/ou compris les hypothèses des chercheurs. Avant de quitter le laboratoire, les participants étaient débriefés sur les réels objectifs de l'étude.

Matériel

Induction de pouvoir et vérification d'induction

Le pouvoir était induit en utilisant la procédure des juges et des avocats, pré testée et présentée au début de ce chapitre (cf. p.71). Dans la condition de pouvoir élevé, les participants jouaient le rôle d'un juge qui recevait un courriel d'un avocat lui demandant un report d'audience. Ils avaient pour consigne de refuser le report d'audience demandé par l'avocat et de rédiger le mail de réponse en se mettant à la place du juge. À l'inverse, les participants dans la condition de pouvoir faible jouaient le rôle d'un avocat et devaient écrire un courriel demandant un report d'audience à un juge (cf. Annexe 1 pour matériel complet). L'efficacité de l'induction de pouvoir a été mesurée, à la fin de l'étude, au moyen de l'échelle en 8 items proposée par Degraeve (2015). Les participants indiquaient à quel point les items « maître de la situation », « puissant (e) », « indépendant(e) », « faible », « dominant (e) », « en charge des décisions », « dépendant(e) » et « impuissant(e) » correspondaient à leur ressenti. Ils utilisaient pour cela une échelle de Likert en 7 points, allant de 1 (*pas du tout d'accord*) à 7 (*tout à fait d'accord*).

Tâche de Stroop

Nous avons utilisé la tâche de Stroop dans sa version originale (Stroop, 1935). Elle était présentée sur ordinateur au moyen du logiciel Inquisit 4 (Inquisit 4 [Windows], 2015). Les participants étaient exposés aléatoirement à trois types de stimuli (cf. Figure 2). Dans la condition incongruente, la couleur du mot ne correspondait pas à la couleur de l'encre utilisée (ex. BLEU). Dans la condition congruente, l'encre et le mot correspondaient (ex. BLEU), et enfin dans la condition contrôle les mots étaient remplacés par des blocs de couleur (ex., ■). Les participants avaient pour consigne d'indiquer, le plus rapidement possible, la couleur dans laquelle était écrit le mot tout en ignorant le sens du mot lui-même. Les participants étaient informés qu'ils devaient répondre en appuyant sur une touche particulière du clavier en fonction de la couleur qu'ils voyaient (d pour les mots rouges, f pour les mots verts, j pour les mots bleus et k pour les mots noirs). À chaque nouvel essai, les touches du clavier sur lesquelles ils devaient appuyer pour répondre étaient rappelées en haut de l'écran. Les mots étaient présentés au centre de l'écran, sur un fond blanc et était toujours précédés d'une croix noire (cible) avant d'apparaître. Au total, 84 mots étaient présentés aux participants (28 par type de stimulus présenté). Pour chaque essai (ou stimulus présenté), le temps de réponse du participant était enregistré ainsi que sa réponse (bonne ou mauvaise).

Par la suite, était calculé pour chaque participant, un temps de réponse moyen par condition (incongruence encre-mot, congruence encre-mot et contrôle) et, sur la base de ces temps moyens, le score d'interférence (différence entre le temps de réponse moyen dans la condition incongruente et le temps de réponse moyen dans la condition contrôle). Comme nous l'avons déjà évoqué, plus le score d'interférence est grand, plus il traduit que les participants ont été retardés pour répondre dans la condition incongruente par rapport à la condition contrôle. Autrement dit plus le score d'interférence est élevé, plus l'inconsistance entre le mot et la couleur a gêné les participants. Un pourcentage de réussite et le nombre d'erreurs ont également été calculés pour chaque type de stimulus.

Figure 2

Exemple de stimuli de la tâche de Stroop classique (de gauche à droite : item incongruent, item congruent et item contrôle).



Mesures des affects

Dans cette étude, les affects ont été mesurés par deux questionnaires communément utilisés dans les études dans le champ de l'inconsistance. Tout d'abord, nous avons utilisé la version française de la PANAS (*Positive and Negative Affective States*, Watson et al., 1988, version française de Gaudreau et al., 2006). Cette échelle est une mesure auto-rapportée des affects, constituée de 20 items, des adjectifs correspondant à différents affects, de valence positive (e.g., « intéressé(e) », « enthousiaste », « inspiré(e) ») ou négative (e.g., « angoissé(e) », « coupable », « effrayé(e) »). Les participants devaient indiquer pour chacun de ces items à quel point il correspondait à ce qu'ils avaient ressenti au moment précis où ils remplissaient l'échelle. Ils utilisaient pour cela une échelle de Likert en 5 points allant de 1 (*très peu ou pas du tout*) à 5 (*énormément*). La structure de la PANAS en deux facteurs permet d'obtenir deux scores : un score d'affects positifs et un score d'affects négatifs.

En complément de la PANAS, nous avons utilisé le thermomètre de la dissonance cognitive d'Elliot et Devine (1994). Ce questionnaire est composé de 24 items regroupés en quatre facteurs : la perception du soi positif (e.g., « content(e) », « amical(e) »), l'inconfort psychologique (e.g., « inconfortable », « gêné(e) »), l'embarras (« embarrassé(e) », « honteux(se) ») et la perception négative de soi (e.g., « dégoûté(e) de moi-même », « coupable »). Le thermomètre de la dissonance permet de mesurer des émotions liées au soi ou directement à l'inconfort psychologique, contrairement à la PANAS qui évalue la valence positive ou négative de l'état affectif général des individus. Les participants avaient pour consigne d'indiquer si les sentiments proposés par l'échelle correspondaient à ce qu'ils ressentaient au moment où ils remplissaient l'échelle. Ils utilisaient pour cela une échelle de Likert en 15 points allant de 1 (*ne correspond pas du tout*) à 15 (*correspond tout à fait ; cf. Annexe 1, p. 219*).

Mesure de la préférence pour la consistance

La préférence pour la consistance a été mesurée avec la version française de l'échelle de Préférence pour la consistance de Channouf et Mangard (1997). D'après la littérature, la consistance est un besoin important pour les individus, et pour Cialdini et al. (1995) la préférence pour la consistance est même un trait individuel. Les individus auraient donc besoin de consistance à des niveaux différents et ce besoin de consistance ne serait pas le même pour tout le monde. C'est dans cette logique qu'a été développée l'échelle de préférence pour la consistance. Cette échelle se compose de 15 affirmations, comme « Généralement, vous préférez faire des choses qui ne sont pas contradictoires entre elles », « Il est important pour vous que vous soyez stable en ce qui concerne vos comportements et opinions » ou encore « Vous souhaitez donner de vous l'image d'une personne dont les opinions et comportements sont cohérents entre eux ». Les participants indiquaient leur degré d'accord avec chacune des 15 affirmations au moyen d'une échelle de type Likert en 9 points de 1 (*pas du tout d'accord*) à 9 (*tout à fait d'accord*). Plus le score obtenu est élevé, plus l'individu attache de l'importance au fait d'être consistant. Un niveau faible signifie ainsi que l'individu préfère l'imprévisible, le changement ou encore la spontanéité (Guadagno et al., 2001).

Questionnaire sociodémographique et débriefing en entonnoir

Les participants étaient invités à indiquer leur âge ainsi que leur genre. Nous avons ensuite intégré une série de questions permettant de déterminer si les participants avaient conscience du lien entre les deux parties de l'étude. Il leur était d'abord demandé si quelque chose avait attiré leur attention pendant l'étude. Le cas échéant, ils devaient indiquer par écrit ce qui avait attiré leur attention. Puis on demandait aux participants s'ils pensaient qu'il y avait un lien entre les deux études. S'ils répondaient oui, alors ils devaient décrire explicitement quel était le lien qu'ils avaient perçu entre ces études.

Résultats

Analyses préliminaires

Vérification de la validité des échelles utilisées

Nous avons vérifié que la fiabilité interne des différentes échelles utilisées était satisfaisante et permettait de calculer les scores nécessaires pour la poursuite du traitement des

données. L'échelle de vérification de l'efficacité de l'induction de pouvoir ($\alpha = .90$), ainsi que l'échelle de préférence pour la consistance ($\alpha = .81$) présentent une validité interne satisfaisante. Sur la base de ces résultats, un score global moyen a été calculé pour l'échelle de vérification de l'induction de pouvoir ainsi que pour l'échelle de préférence pour la consistance.

En ce qui concerne la mesure des affects, nous avons calculé les scores globaux correspondant aux facteurs préétablis pour les deux échelles, à savoir les 2 dimensions (affects négatifs et affects positifs) pour la PANAS, et les 4 dimensions (perception négative de soi, perception positive de soi, embarras et inconfort psychologique) pour le thermomètre de la dissonance cognitive. Pour la PANAS, nous avons créé deux sous scores : le score d'affects positifs et le score d'affects négatifs. Le score d'affects positifs regroupe les items : « enthousiaste », « déterminé(e) », « actif(ve) », « fier(e) », « inspiré(e) », « excité(e) », « intéressé(e) », « attentif(ve) », et « fort(e) » ($\alpha = 0.86$). Le score d'affects négatifs est quant à lui composé des items « nerveux(se) », « angoissé(e) », « craintif(ve) », « irrité(e) », « effrayé(e) », « coupable », « fâché(e) », « honteux (se) », « hostile », « agité(e) », et « alerte » ($\alpha = .86$). Pour le thermomètre de la dissonance, nous avons repris les facteurs d'Elliot et Devine (1994). Le facteur de perception négative de soi se compose des items : « en colère contre moi-même », « dégoûté(e) de moi-même », « déçu(e) de moi-même » et « critique » ($\alpha = .91$). Le facteur de perception positive de soi est composé des items : « content(e) », « amical(e) », « optimiste », « heureux(se) » et « énergique » ($\alpha = .84$). Le facteur d'inconfort se compose des items : « inconfortable », « gêné(e) » et « mal à l'aise » ($\alpha = .78$). Enfin le quatrième et dernier facteur, l'embarras, se compose des items « embarrassé(e) » et « honteux(se) » ($\alpha = .84$).

Vérification de l'induction de pouvoir

Pour vérifier l'efficacité de notre induction de pouvoir, nous avons comparé les scores moyens à l'échelle de vérification de l'induction entre les individus de la condition de pouvoir élevé et ceux de la condition de pouvoir faible à l'aide d'un test de Student. L'analyse a révélé une différence significative entre les moyennes ($t(250) = -7.63$, $p < .001$, IC95 % [-0.96 ; -0.57], $d = -0.96$). Les individus placés dans la condition de pouvoir élevé ($M = 4.03$, $ET = 0.87$) ont ressenti plus de pouvoir que les individus placés dans la condition de pouvoir faible ($M = 3.26$, $ET = 0.71$). Si on s'intéresse aux scores par item, les participants de la condition de pouvoir élevé se sont sentis plus maîtres de la situation ($t(250) = -11.41$, $p < .001$, IC95 % [-2.72 ; -1.92], $d = -1.44$), plus puissants ($t(250) = -7.35$, $p < .001$, IC95 % [-2.09 ; -1.21], $d = -0.93$), indépendants ($t(250) = -6.07$, $p < .001$, IC95 % [-1.78 ; -0.91], $d = -0.76$), dominants ($t(250) = -10.73$, $p < .001$, IC95 % [-2.52 ; -1.74], $d = -1.35$) et en charge des décisions

($t(250) = -16.95, p < .001, IC95\% [-3.45 ; -2.73], d = -2.14$) que les individus de la condition de pouvoir faible. Ces derniers se sont sentis plus impuissants ($t(250) = 7.67, p < .001, IC95\% [1.11 ; 1.87], d = 0.97$), dépendants ($t(250) = 6.70, p < .001, IC95\% [1.10 ; 2.01], d = 0.85$) et faibles ($t(250) = 7.34, p < .001, IC95\% [1.00 ; 1.75], d = 0.93$) que ceux de la condition d'induction de pouvoir élevé (cf. Tableau 3 pour les statistiques descriptives).

Tableau 3

Moyenne et écart-type pour les différents items de l'échelle de vérification de manipulation de pouvoir et le score global de pouvoir dans l'étude 1

Items	Pouvoir élevé	Pouvoir faible
	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>
Maître de la situation	5.38 (1.60)	3.06 (1.63)
Indépendant	5.02 (1.74)	3.67 (1.78)
Puissant	4.86 (1.88)	3.21 (1.67)
Dominant	4.88 (1.69)	2.74 (1.45)
En charge des décisions	6.03 (1.16)	2.94 (1.69)
Faible (R)	1.73 (1.11)	3.10 (1.80)
Dépendant (R)	2.50 (1.85)	4.06 (1.84)
Impuissant (R)	1.82 (1.38)	3.31 (1.69)
Score moyen de pouvoir total	4.03 (0.87)	3.26 (0.71)

Vérification de l'interférence de Stroop

Avant de tester nos hypothèses, il était nécessaire de vérifier que nous avons bien obtenu l'effet classique d'interférence de Stroop, indépendamment du niveau de pouvoir. Pour cela, nous avons effectué un test de Student pour tester la différence de temps de réponse entre les stimuli incongruents et contrôles. L'analyse a montré un effet du type de stimulus ($t(251) = 13.9, p < .001, IC95\% [176 ; 235], d = -0.87$). Plus précisément, le temps de réponse des participants était plus long dans la condition incongruente ($M = 1215, ET = 431$) que dans la

condition contrôle ($M = 1009$, $ET = 321$). On retrouve donc bien l'effet classique d'interférence de Stroop.

Test des hypothèses

Performance à la tâche de Stroop

Pour tester l'effet du pouvoir social ainsi que de la préférence pour la consistance, sur le score d'interférence de Stroop et le nombre d'erreurs des essais incongruents nous avons initialement préenregistré des ANOVA. Cependant, ce type d'analyse aurait nécessité un recodage de la préférence pour la consistance en variable catégorielle. Or, le fait de transformer une variable continue en variable catégorielle ayant un impact négatif sur la puissance statistique de l'analyse (Brauer, 2002), nous avons légèrement dévié du préenregistrement en remplaçant les ANOVA par des analyses de régression linéaires.

En ce qui concerne le nombre d'erreurs sur les essais incongruents, nous avons mené une régression linéaire avec comme prédicteurs le niveau de pouvoir, la préférence pour la consistance et l'interaction entre les deux variables. L'analyse n'a pas mis en évidence d'effet principal du niveau de pouvoir ($\beta = -0.139$, IC95 % [-0.666 ; 0.389], $t = -0.518$, $p = .605$), ni de la préférence pour la consistance ($\beta = -0.079$, IC95 % [-0.473 ; 0.316], $t = -0.394$, $p = .694$) ni d'effet d'interaction entre les deux variables ($\beta = 0.096$, IC95 % [-0.435 ; 0.628], $t = 0.356$, $p = .722$).

Pour le score d'interférence de Stroop, l'analyse de régression a mis en évidence un effet principal du pouvoir ($\beta = -61.761$, IC95 % [-116.9 ; -6.63], $t = -2.207$, $p = .028$). Le niveau d'interférence est plus faible dans la condition de pouvoir élevé ($M = 180.193$, $ET = 209.86$) que dans la condition de pouvoir faible ($M = 241,67$, $ET = 233.48$). En revanche, nous n'avons pas observé d'effet de la préférence pour la consistance ($\beta = 0.457$, IC95 % [-40.8 ; 41.69], $t = 0.022$, $p = .983$) ou de l'interaction des variables ($\beta = 21.001$, IC95 % [-34.6 ; 76.56], $t = 0.744$, $p = .457$). Les statistiques descriptives sont présentées dans le tableau 4, ci-dessous.

Tableau 4

Moyenne et écart-type pour le nombre d'erreurs sur les essais incongruents et le niveau d'interférence de Stroop en fonction du niveau de pouvoir et du niveau de préférence pour la consistance

	Nombre d'erreurs			Niveau d'interférence de Stroop		
	Pouvoir élevé	Pouvoir faible	Total	Pouvoir élevé	Pouvoir faible	Total
	<i>M (E.T)</i>	<i>M (E.T)</i>	<i>M (E.T)</i>	<i>M (E.T)</i>	<i>M (E.T)</i>	<i>M (E.T)</i>
Préférence pour la consistance						
Élevée	0.030 (0.023)	0.033 (0.028)	0.032 (0.025)	250 (207)	243 (225)	224 (216)
Faible	0.033 (0.032)	0.032 (0.028)	0.033 (0.030)	158 (211)	240 (244)	197 (230)
Total	0.032 (0.028)	0.033 (0.028)		180 (210)	242 (233)	

Mesures des affects

Comme pour l'interférence et le nombre d'erreurs, nous avons effectué des régressions linéaires pour tester nos hypothèses sur les mesures d'affects. Les statistiques descriptives relatives à ces analyses sont présentées dans le tableau 5 (p. 87) et 6 (p. 88).

PANAS.

Une première régression a été réalisée sur le score d'affects négatifs. Cette analyse n'a pas mis en évidence d'effet principal de la condition d'induction de pouvoir ($\beta = -0.079$, IC95 % [-0.784 ; 0.624], $t = -2.084$, $p = .824$). En revanche, l'effet principal de la préférence pour la consistance était significatif ($\beta = -0.095$, IC95 % [-0.184 ; -0.005], $t = -2.084$, $p = .038$). Plus les participants avaient un score élevé de préférence pour la consistance, moins ils ont ressenti d'affects négatifs. Cependant, même si nous avons obtenu un effet significatif de la préférence pour la consistance, le niveau d'affect négatif global est assez faible par rapport à l'échelle de

mesure ($M = 1.513$, $ET = 0.613$). L'effet de l'interaction entre les deux variables n'a pas été mis en évidence ($\beta = 0.029$, IC95 % [-0.092 ; 0.149], $t = 0.472$, $p = .637$).

En ce qui concerne le score d'affects positifs, nous n'avons obtenu ni l'effet principal du niveau de pouvoir social ($\beta = -0.532$, IC95 % [-1.405 ; 0.341], $t = -1.201$, $p = .231$), ni celui de la préférence pour la consistance ($\beta = 0.003$, IC95 % [-0.108 ; 0.114], $t = 0.054$, $p = .957$), ni l'effet de l'interaction entre les deux variables ($\beta = 0.078$, IC95 % [-0.072 ; 0.227], $t = 1.027$, $p = .305$).

Thermomètre de la dissonance cognitive.

Pour le facteur inconfort, la régression linéaire n'a pas mis en évidence d'effet principal du niveau de pouvoir ($\beta = -0.774$, IC95 % [-3.415 ; 1.867], $t = -0.577$, $p = .564$) mais un effet principal du niveau de préférence pour l'inconsistance ($\beta = -0.348$, IC95 % [-0.684 ; -0.012], $t = -2.042$, $p = .042$). Plus les participants ont un score de préférence pour la consistance élevé, moins ils ont déclaré avoir ressenti d'inconfort. Notons, là encore, que le niveau d'inconfort est faible sur l'ensemble de l'échantillon ($M = 2.718$, $ET = 2.311$). En revanche, l'effet d'interaction n'a pas été mis en évidence ($\beta = 0.057$, IC95 % [-0.395 ; -0.509], $t = 0.250$, $p = .803$).

En ce qui concerne l'embarras, l'analyse de régression n'a pas révélé d'effet du niveau de préférence pour la consistance ($\beta = -0.326$, IC95 % [-2.525 ; 3.177], $t = 0.225$, $p = .822$), ni du niveau de pouvoir ($\beta = 0.326$, IC95 % [-2.525 ; 3.177], $t = 0.225$, $p = .822$), ni de l'interaction des variables ($\beta = -0.445$, IC95 % [-0.533 ; 0.444], $t = -0.179$, $p = .858$).

Un pattern de résultats similaire a été obtenu sur le score de perception de soi négative. Il n'y avait pas d'effet principal du niveau de pouvoir ($\beta = -0.783$, IC95 % [-4.983 ; 3.417], $t = -0.367$, $p = .714$), ni de la préférence pour la consistance ($\beta = -0.386$, IC95 % [-0.920 ; 0.148], $t = -1.425$, $p = .155$), ni de l'interaction entre le pouvoir et la préférence pour la consistance ($\beta = 0.206$, IC95 % [-0.514 ; 0.925], $t = 0.563$, $p = .574$).

Enfin, pour le facteur de perception de soi positive, l'analyse de régression linéaire n'a pas mis en évidence d'effet du niveau de pouvoir ($\beta = -0.693$, IC95 % [-4.190 ; 2.805], $t = -0.390$, $p = .697$), ni du niveau de préférence pour la consistance ($\beta = 0.187$, IC95 % [-0.257 ; 0.632], $t = 0.879$, $p = .408$), ni de l'interaction entre les deux variables ($\beta = 0.136$, IC95 % [-

0.463 ; 0.735], $t = 0.446$, $p = .656$). Les statistiques descriptives de ces analyses sont présentées dans le tableau 6.

Tableau 5

Score moyen pour les facteurs affectifs négatifs et positifs de la PANAS en fonction de la condition d'induction de pouvoir et du niveau de préférence pour la consistance de l'étude 1

	Préférence pour la consistance					
	Élevée		Faible		Total	
	PANAS Affectifs Négatifs	PANAS Affectifs Positifs	PANAS Affectifs Négatifs	PANAS Affectifs Positifs	Total Affectifs Négatif	Total Affectifs Positifs
Niveau de pouvoir	<i>M</i> (<i>ET</i>)	<i>M</i> (<i>ET</i>)	<i>M</i> (<i>ET</i>)	<i>M</i> (<i>ET</i>)	<i>M</i> (<i>ET</i>)	<i>M</i> (<i>ET</i>)
Pouvoir élevé	1.48 (0.646)	2.95 (0.776)	1.62 (0.617)	2.62 (0.09)	1.55 (0.633)	2.78 (0.740)
Pouvoir faible	1.36 (0.416)	3.94 (0.812)	1.59 (0.720)	2.78 (0.676)	1.47 (0.593)	2.86 (0.768)
Total	1.42 (0.542)	2.94 (0.791)	1.61 (0.665)	2.70 (0.695)		

Tableau 6

Statistiques descriptives des scores obtenus aux différentes sous-échelles du thermomètre de la dissonance en fonction de l'induction de pouvoir et du niveau de préférence pour la consistance de l'étude 1

Préférence pour la consistance

	Élevée				Faible				Total			
	Perception négative	Perception positive	Inconfort	Embarras	Perception négative	Perception positive	Inconfort	Embarras	Total Perception négative	Total Perception positive	Total Inconfort	Total Embarras
Induction de pouvoir	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>
Pouvoir élevé	3.63 (3.70)	8.04 (3.56)	2.05 (1.64)	1.91 (1.91)	4.10 (3.67)	6.89 (2.82)	2.90 (2.49)	2.54 (2.70)	3.88 (3.68)	7.44 (3.23)	2.49 (2.16)	2.24 (2.37)
Pouvoir faible	3.18 (3.05)	7.59 (2.78)	2.55 (1.92)	1.95 (1.80)	3.82 (4.07)	7.09 (2.81)	3.37 (2.86)	2.42 (3.16)	3.49 (3.58)	7.35 (2.80)	2.95 (2.44)	2.17 (2.55)
Total	3.47 (3.38)	7.81 (3.18)	2.31 (1.80)	1.93 (1.85)	3.97 (3.85)	6.98 (2.81)	3.12 (2.67)	2.48 (2.91)				

Discussion

L'objectif principal de cette première étude était de tester l'impact du pouvoir social sur les conséquences de l'exposition à une inconsistance associée à des processus automatiques et à un faible niveau d'élaboration de l'information. Conformément à nos attentes, les résultats montrent que le fait d'être en situation de pouvoir élevé réduit les effets d'interférence causés, dans la tâche de Stroop, par l'incongruence entre le sens du mot et la couleur de sa présentation. En effet, le score d'interférence des participants en condition d'induction de pouvoir élevé était significativement inférieur à celui des participants de la condition d'induction de pouvoir social faible, indiquant que les premiers ont été moins ralentis dans leurs réponses par la présence d'informations inconsistantes.

Selon notre hypothèse générale, le pouvoir social rendrait plus tolérant à l'inconsistance et les individus avec du pouvoir seraient moins gênés par le conflit, l'inconsistance générée par la tâche, ce qui leur permettrait de répondre plus rapidement aux items incongruents. Toutefois, dans l'idée que les individus ayant du pouvoir seraient moins dérangés par l'inconsistance, on pourrait considérer que l'exposition aux éléments incongruents entraînerait chez eux moins d'affects négatifs, et notamment d'inconfort psychologique, que chez les individus ayant un faible pouvoir social. Or les résultats de la présente étude ne révèlent pas d'effet significatif du pouvoir sur les affects. L'éveil émotionnel provoqué par l'exposition aux items congruents de la tâche de Stroop se révèle lié à une autre variable : la préférence pour la consistance. En effet, si la préférence pour la consistance, contrairement au pouvoir social, n'a pas impacté le score d'interférence de Stroop, elle a eu un effet sur les mesures d'affects. Nos résultats mettent en évidence que le fait d'avoir une faible préférence pour la consistance conduit les participants à ressentir plus d'affects négatifs (score d'affects négatifs de la PANAS), une perception plus négative de soi, plus d'inconfort ou d'embarras après l'exposition à la tâche de Stroop que ce qui est observé chez les participants ayant une forte préférence pour la consistance. Pris ensemble, ces résultats pourraient conduire à l'idée que la tâche de Stroop ne provoque pas l'éveil d'affects négatifs ou d'inconfort psychologique, y compris chez les individus qui devraient pourtant y être sujets, comme les individus ayant une forte préférence pour la consistance. Un élément de nos résultats corrobore cette idée puisque l'on peut remarquer que le score d'inconfort était plus faible que le score des autres facteurs du thermomètre de la dissonance cognitive, indiquant qu'indépendamment de la condition de pouvoir ou du niveau

de préférence pour la consistance, les participants ont ressenti très peu d'inconfort¹. Par ailleurs, nous pouvons nous demander si les mesures d'affects utilisées étaient les mieux adaptées pour mesurer l'éventuel inconfort provoqué par l'exposition à la tâche de Stroop. En effet, le thermomètre de la dissonance est une mesure plutôt centrée sur des affects ressentis dans un cadre social, ce qui ne correspond pas à la tâche de Stroop, qui est très cognitive. Dans tous les cas, ces deux échelles ne sont pas uniquement concentrées sur l'inconfort, or c'est l'élément important lorsque l'on parle d'inconsistance cognitive. Les résultats pourraient peut-être être plus probants en utilisant uniquement des items liés à l'inconfort.

Au final, contrairement à ce que nous supposions, la préférence pour la consistance n'a pas eu d'impact sur la performance à la tâche de Stroop et n'est pas venue modérer l'effet du pouvoir sur le score d'interférence. Une explication pourrait être liée à la nature de la tâche utilisée et à celle du concept de préférence pour la consistance tel qu'il est pris en considération dans l'échelle que nous avons utilisée. L'échelle de préférence pour la consistance a en effet été développée dans un contexte social. Or, la tâche de Stroop est une tâche cognitive, sans implication du soi et sans dimension sociale. Ceci pourrait expliquer que la préférence pour la consistance n'ait pas favorisé l'émergence d'affects négatifs suite à l'exposition à la tâche de Stroop, ni même produit d'effet sur l'interférence de Stroop.

Une interprétation alternative de l'effet du pouvoir sur le score d'interférence de Stroop pourrait résider dans les effets du pouvoir social sur les processus attentionnels (e.g. Guinote, 2007 a, 2007 b ; Overbeck, 2010). En effet, le fait d'avoir du pouvoir est associé à une plus grande focalisation sur les buts à atteindre, une meilleure priorisation des tâches permettant d'atteindre ces buts, et une meilleure capacité à ignorer les éléments qui pourraient faire dévier de ces buts. Ici, la consigne précise est d'indiquer la couleur de l'encre du mot le plus vite

¹ Nous avons pu observer une différence significative entre les scores de la PANAS ($t(55) = -19.6, p < .001, IC95\% [-1.44 ; -1.18], d = -1.24$). Le score moyen pour les affects négatifs de la PANAS est significativement inférieur ($M = 1.51, ET = 0.613$) aux affects positifs mesurés par la PANAS ($M = 2.82, ET = 0.753$). C'est également le cas dans le cadre du thermomètre de la dissonance cognitive qui a montré une différence significative entre les différents facteurs de l'échelle ($F(3,251) = 23.7 ; p < .001, \eta^2 = 0.043$). L'inconfort ($M = 2.72, ET = 2.31, IC95\% [2.43 ; 3.00]$) est significativement plus faible que la perception négative de soi ($M = 3.69, ET = 3.63, IC95\% [3.24 ; 4.14]$), la perception positive de soi ($M = 7.39, ET = 3.02, IC95\% [7.02 ; 7.77]$) et l'embarras ($M = 2.21, ET = 2.45, IC95\% [1.90 ; 2.51]$).

possible et non de lire le mot. L'information pertinente pour le but est la couleur de l'encre alors que le sens du mot est une information non pertinente. Dans une stratégie de focalisation de l'attention sur le but assigné, on peut penser que les individus placés en situation de pouvoir élevé ont pu appliquer une stratégie leur permettant de ne pas se laisser distraire par le sens du mot et de répondre plus vite sur la couleur (par exemple, en se focalisant sur l'une des lettres de chaque stimulus). Dans cette optique, les effets du pouvoir social seraient dus à l'activation différentielle des systèmes d'approche ou d'inhibition comportementale en fonction du niveau de pouvoir des individus. Ainsi, être en position de pouvoir social élevé favorise l'activation du système d'approche comportementale de l'organisme tandis qu'être en position de pouvoir faible favorise l'activation du système d'inhibition comportementale (Anderson & Berdahl, 2002 ; Keltner et al., 2003). Les individus possédant du pouvoir ont tendance à agir plus facilement que les individus n'en ayant pas, que ce soit en prenant plus rapidement des décisions (ici, décider de la couleur à indiquer) ou en agissant rapidement (Smith & Bargh, 2008) en accord avec cette décision (appuyer sur le bouton associé à la bonne couleur ; Guinote, 2007 a, expériences 1 et 2). Toutefois, si une telle stratégie attentionnelle avait été mise en place, on aurait pu en retrouver les effets sur le nombre d'erreurs. Si les participants en induction de pouvoir élevé ont focalisé leur attention sur la couleur d'une manière ou d'une autre et réussi à ne pas prendre en compte la signification du mot, alors ils auraient dû faire moins d'erreurs dans leurs réponses. Or nos résultats ne mettent pas en évidence de différence significative entre les individus placés en induction de pouvoir élevé versus faible sur cet indicateur.

L'étude qui va suivre aura pour objectif de tenter de répliquer les résultats obtenus dans la première étude en simplifiant la méthode, notamment en enlevant la mesure de préférence pour la consistance qui ne s'est pas révélée pertinente dans ce contexte, et en limitant la mesure des affects à l'inconfort.

4. Étude 2 : Le pouvoir social permet-il vraiment de réduire l'interférence de Stroop ?

L'étude 1 a mis en évidence un effet du pouvoir social induit sur la sensibilité à l'interférence de Stroop. Plus précisément, les participants placés en condition de pouvoir élevé ont obtenu un score d'interférence à la tâche de Stroop plus faible que les individus dans la condition de pouvoir faible. Ce résultat soutient notre hypothèse principale et nous avons souhaité nous assurer de sa fiabilité en tentant de le répliquer dans une seconde étude. Cette étude n'est cependant pas une réplification stricte de l'étude 1 dans la mesure où nous avons simplifié la procédure en prenant en compte les limites identifiées dans la première étude 1 et en nous focalisant sur notre hypothèse principale. Nous avons ainsi enlevé l'échelle de préférence pour la consistance et remplacé les échelles d'affects utilisées précédemment par des mesures ciblant plus directement l'inconfort. En termes d'hypothèses, comme pour la première étude, nous nous attendions à ce que les participants placés dans la condition de pouvoir élevé aient un score d'interférence de Stroop plus faible que ceux placés dans la condition de pouvoir faible (Hypothèse 1). Il était également attendu que les individus placés en induction de pouvoir élevé ressentent moins d'inconfort après l'exposition à la tâche de Stroop que les participants dans la condition de pouvoir faible (Hypothèse 2). L'étude 2 a été préenregistrée sur [aspredicted](https://aspredicted.org/GQ3_WSM) (https://aspredicted.org/GQ3_WSM) et le matériel, les données ainsi que les analyses statistiques sont disponibles sur OSF (https://osf.io/8qkj4/?view_only=95ea330213fe41b7a280ae6e99b65c1a).

Méthode

Participants et plan expérimental

Nous avons déterminé le nombre de participants nécessaires pour cette étude sur la base d'une analyse de puissance a priori réalisée avec Gpower 3.1.9.7 (Faul et al., 2007, 2009). Sur la base de la taille de l'effet du pouvoir sur l'interférence obtenu dans l'étude 1 ($d = 0.23$), d'une puissance visée de .80 et d'un seuil alpha de .05, 278 participants étaient requis.

Trois cent six étudiants en licence 1 de psychologie ont participé à l'étude en échange de crédits universitaires. Les données des participants n'ayant pas répondu à toutes les questions de l'étude ($n = 2$), n'ayant pas respecté la totalité des consignes, ayant trouvé le véritable objectif de l'étude ($n = 5$), ainsi que les données des participants dont les temps de réponse à la

tâche de Stroop n'étaient pas compris entre 200 ms et 2000 ms ($n = 25$) ont été exclues. De plus, comme dans l'étude 1, nous avons exclu des analyses les participants qui s'écartaient de +/- trois écarts-types de la moyenne ($n = 15$) ou qui avaient un taux d'erreurs supérieur à 50 % ($n = 7$). Enfin, nous n'avons pas pris en compte les réponses des participants dont l'âge était supérieur à 30 ans (Ménétré & Laganaro, 2023; Tam et al., 2015). Notre échantillon final se composait de 252 participants (202 femmes ; 45 hommes ; 5 se définissant autrement ; âge moyen $M = 19.7$, $ET = 1.77$), répartis aléatoirement dans les conditions d'un plan unifactoriel 2 (Induction de pouvoir : élevé vs faible).

Procédure

La procédure était similaire à celle de l'étude 1. Tout d'abord, les participants étaient informés qu'ils allaient participer à deux études différentes. Ensuite, sur la base d'un pseudo-questionnaire de personnalité, ils étaient répartis aléatoirement dans l'une des deux conditions d'induction de pouvoir. En fonction de la condition dans laquelle ils étaient placés, les participants devaient écrire un mail en se mettant soit dans la peau d'un juge (induction de pouvoir social élevé) soit dans la peau d'un avocat (induction de pouvoir social faible). Après quoi, ils effectuaient la tâche de Stroop, qui était présentée comme une étude indépendante. Les participants répondaient ensuite à un questionnaire permettant la mesure de l'inconfort ressenti pendant la tâche, le recueil de l'âge et du genre des participants, la mesure de la vérification d'induction de pouvoir et un débriefing en entonnoir permettant de sonder la perception ou non d'un lien entre les deux parties de l'étude et la découverte des hypothèses des chercheurs. Enfin les participants étaient informés des réels objectifs de l'étude.

Matériel

Le matériel était similaire à celui de l'étude 1, à l'exception de la suppression du questionnaire de préférence pour la consistance et du remplacement de la PANAS et du thermomètre de la dissonance par des mesures ciblant spécifiquement l'inconfort psychologique. Nous présentons ci-dessous uniquement les éléments du matériel qui diffèrent de l'étude 1.

Mesure de l'inconfort psychologique

L'inconfort a été mesuré par 4 items. Spécifiquement, nous demandions aux participants d'indiquer à quel point les adjectifs présentés correspondaient à ce qu'ils avaient ressenti pendant la tâche de Stroop. Ces adjectifs étaient : « confus(e) », « frustré(e) », « inconfortable » et « perturbé(e) ». Les participants répondaient à chacun de ces items en utilisant une échelle de Likert en 7 points allant de 1 (*ne correspond pas du tout*) à 7 (*correspond tout à fait*). Le matériel est disponible en annexe 1, p. 219 et sur osf.

Résultats

Analyses préliminaires

Vérification de la validité interne des échelles utilisées

Nous avons vérifié la validité interne de l'échelle de vérification de pouvoir et des items de mesure de l'inconfort psychologique. Les indices de fiabilité étant satisfaisants (respectivement, $\alpha = .895$ et $\alpha = .738$), nous avons procédé au calcul de scores moyens pour ces deux échelles.

Vérification de l'induction du pouvoir

Pour vérifier l'efficacité de l'induction de pouvoir, nous avons effectué un test de Student sur le score moyen de pouvoir. Les résultats ont indiqué un effet principal de l'induction de pouvoir ($t(250) = -14.81, p < .001, IC95 \% [-2.19 ; -1.68], d = -1.87$). Les participants de la condition d'induction de pouvoir élevé ($M = 5.48, ET = 0.99$) ont obtenu un score moyen de pouvoir ressenti plus important que ceux de la condition d'induction de pouvoir social faible ($M = 3.54, ET = 1.08$). Cette différence a été observée sur chaque item de l'échelle de vérification de l'induction du pouvoir. Ainsi, les participants de la condition d'induction de pouvoir élevé se sont sentis plus maîtres de la situation ($t(250) = -13.13, p < .001, IC95 \% [-2.88 ; -2.13], d = -1.65$), indépendants ($t(250) = -6.29, p < .001, IC95 \% [-1.69 ; -0.88], d = -0.79$), puissants ($t(250) = -10.36, p < .001, IC95 \% [-2.43 ; -1.65], d = -1.31$), dominants ($t(250) = -12.42, p < .001, IC95 \% [-2.78 ; -2.02], d = -1.57$) et en charge des décisions ($t(250) = -16.35, p < .001, IC95 \% [-3.42 ; -2.69], d = -2.06$) que les participants de la condition d'induction de pouvoir faible. Ces derniers se sont en revanche sentis plus faibles ($t(250) = 5.87, p < .001, IC95 \% [0.71 ; 1.42], d = 0.74$), dépendants ($t(250) = 7.35, p < .001, IC95 \% [1.20 ; 2.08], d = 0.94$) et impuissants ($t(250) = 7.47, p < .001, IC95 \% [1.09 ; 1.87], d = 0.94$) que les

participants de la condition d'induction de pouvoir élevé (cf. tableau 7 pour les statistiques descriptives).

Tableau 7

Moyenne et écart-type des items de l'échelle de vérification de l'induction de pouvoir de l'étude 2

Items	Pouvoir élevé	Pouvoir faible
	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>
Maître de la situation	5.46 (1.52)	2.95 (1.51)
Indépendant	5.06 (1.47)	3.77 (1.76)
Puissant	5.03 (1.64)	2.99 (1.48)
Dominant	5.13 (1.68)	2.73 (1.37)
En charge des décisions	6.09 (1.11)	3.03 (1.79)
Faible	1.98 (1.23)	3.05 (1.63)
Dépendant	2.69 (1.82)	4.34 (1.73)
Impuissant	2.27 (1.49)	3.75 (1.66)
Score moyen de pouvoir	5.48 (0.991)	3.54 (1.08)

Vérification de l'effet Stroop

Avant de tester nos hypothèses, nous avons vérifié que nous obtenions bien l'interférence générée habituellement par la tâche de Stroop. Pour cela, nous avons comparé les temps de réponse pour les essais incongruents avec ceux des essais contrôles. Les analyses ont mis en évidence un effet de la condition sur le temps de réponse des participants ($t(251) = 13.7$,

$p < .001$, IC95 % [193 ; 258], $d = 0.863$). Le temps de réponse moyen pour les essais incongruents ($M = 1257$, $ET = 580$) était plus élevé que pour les essais contrôles ($M = 1032$, $ET = 412$). Nous avons effectué un test similaire avec le nombre d'erreurs et un effet principal de la condition a été mis en évidence par l'analyse ($t(251) = 12$, $p < .001$, IC95 % [0.013 ; 0.019], $d = 0.756$). Les participants ont fait plus d'erreurs sur les essais incongruents ($M = 0.022$, $ET = 0.021$) que sur les essais contrôles ($M = 0.006$, $ET = 0.010$).

Test des hypothèses

Performance à la tâche de Stroop

L'effet du pouvoir sur les performances à la tâche de Stroop a été testé au moyen d'ANOVA. Tout d'abord, nous avons examiné l'influence de l'induction de pouvoir sur le nombre d'erreurs dans la condition incongruente. L'ANOVA n'a pas mis en évidence d'effet du pouvoir sur cette mesure ($F(1,250) = 0.167$, $p = .683$, $d = -0.051$). Par la suite, nous avons testé si la condition de pouvoir avait une influence sur le score d'interférence généré par la tâche de Stroop. Comme pour l'étude 1, nous avons calculé un score d'interférence de Stroop, correspondant à la différence entre les temps de réponse moyens aux items incongruents et les temps de réponse moyens aux items contrôle (Augustinova et al., 2016 ; Palfi et al., 2022). L'analyse n'a pas mis en évidence d'effet de la condition de pouvoir dans laquelle les participants ont été placés sur le score d'interférence ($F(1,243) = 0.009$, $p = .926$, $d = -0.012$). Les statistiques descriptives correspondant à ces analyses sont présentées dans le Tableau 8 ci-dessous.

Tableau 8

Moyenne et écart-type du score d'interférence de Stroop et du nombre d'erreurs en fonction du niveau de pouvoir de l'étude 2

	Pouvoir élevé	Pouvoir faible
	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>
Score d'interférence (en ms)	223.750 (241.235)	226.834 (280.694)
Nombre moyen d'erreurs aux essais incongruents	2.23 (2.13)	2.12 (2.15)

Mesure de l'inconfort psychologique

Nous avons effectué des ANOVA sur le score moyen d'inconfort (moyenne des réponses aux 8 items de l'échelle) et sur chacun des items. Les analyses n'ont pas révélé d'effet de l'induction de pouvoir sur le score d'inconfort psychologique moyen ($F(1,247) = 1.281$, $p = .259$, $d = -0.142$), ni pour l'item « inconfortable » ($F(1, 249) = 0.437$, $p = .509$, $d = -0.083$), ni pour l'item « gêné » ($F(249) = 3.407$, $p = .066$, $d = -0.232$), ni pour l'item « confus(e) » ($F(1,249) = 0.175$, $p = .676$, $d = -0.053$), et pour l'item « frustré(e) » ($F(1,247) = 0.635$, $p = .426$, $d = -0.100$). Les statistiques descriptives sont disponibles dans le tableau 9 ci-dessous.

Tableau 9

Moyennes et écart-types du score moyen d'inconfort et des items de mesures d'inconfort psychologique en fonction de la condition d'induction de pouvoir (élevé vs. faible) de l'étude 2

Items	Pouvoir élevé	Pouvoir faible
	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>
Score moyen d'inconfort	2.480 (1.220)	2.318 (1.081)
Inconfortable	2.331 (1.624)	2.200 (1.513)
Gêné	1.803 (1.279)	1.536 (1.004)
Confus	2.945 (1.724)	2.856 (1.645)
Frustré	2.850 (1.790)	2.680 (1.589)

Discussion

Cette étude avait pour objectif vérifier le caractère répliquable des résultats de l'Étude 1, qui avaient mis en évidence que l'induction d'un pouvoir social élevé permettait aux participants d'obtenir des scores d'interférence plus faibles à la tâche de Stroop que les participants ne disposant pas de pouvoir social. Suivant notre hypothèse, cette moindre sensibilité à l'interférence de Stroop pouvait être interprétée comme résultant du fait que le pouvoir social protégerait de la gêne causée par l'exposition aux items incongruents/inconsistants. Contrairement à nos attentes, nous n'avons pas retrouvé ce résultat dans l'Étude 2. En effet, le score d'interférence obtenu dans la tâche de Stroop n'était cette fois pas significativement différent entre les participants assignés à l'une ou l'autre des conditions de pouvoir. Cette absence de réplification de l'effet du pouvoir social sur l'interférence de Stroop ne permet pas de confirmer notre interprétation des résultats de la première étude, à savoir une meilleure tolérance à l'inconsistance. Par ailleurs, les modifications apportées au matériel pour rendre la mesure d'affects plus ciblée l'inconfort ressenti pendant la tâche de Stroop n'ont pas

non plus permis de mettre en évidence de différences dans l'inconfort provoqué par l'exposition aux items de la tâche de Stroop en fonction du niveau de pouvoir social induit chez les participants. L'absence d'effet de la condition d'induction de pouvoir sur le score d'interférence dans cette seconde étude est contraire aux résultats de la première étude, mais aussi des résultats de Smith et al. (2008), qui ont trouvé que les individus avec du pouvoir présentaient de meilleures performances à la tâche de Stroop que les individus sans pouvoir.

Une explication à ces différences de résultats entre nos deux premières études peut résider dans la motivation des individus à maintenir la poursuite de leur but pendant la tâche de Stroop. En effet, les individus avec du pouvoir sont plus focalisés sur les buts à atteindre et moins distraits par les potentiels distracteurs présents dans l'environnement (Guinote, 2007 ; Guinote et al., 2010). Dans la tâche de Stroop que nous avons fait passer aux participants, l'un des distracteurs est la signification du mot qu'il faut inhiber pour donner la réponse correcte, c'est-à-dire la couleur de l'encre dans lequel le mot est écrit. Cependant, le conflit apparaît uniquement dans le cadre des essais incongruents, c'est-à-dire, sur 28 des 84 stimulus que la tâche présente aux participants (28 par conditions). Ainsi, une majorité d'essais ne provoque pas d'inconsistance en tant que tel, et une négligence ou un écart vis-à-vis du but initial peut potentiellement apparaître au fur et à mesure de la tâche, même chez les individus qui ont du pouvoir. Si le but n'est pas activement maintenu, il peut se produire une baisse de l'attention allouée à ce but (Kane & Engle, 2003). Ce faible nombre d'essais incongruents pourrait expliquer les différences entre cette étude et celle de Smith et al. (2008). En effet, le nombre d'essais incongruents dans leur tâche de Stroop était plus important que le nombre d'essais incongruents dans la tâche de Stroop que nous avons utilisé. Dans la continuité de cette idée, le but associé à la tâche de Stroop pourrait ne pas être renforcé car les participants avec un pouvoir élevé ne seraient plus motivés à poursuivre ce but, à utiliser des ressources cognitives pour traiter l'information (Fiske, 1993; Pauwels et al., 2022). Les individus avec du pouvoir n'auraient alors pas accordé de ressources cognitives pour traiter le conflit dans la tâche de Stroop et auraient alors des résultats en termes de temps de réponse et d'erreurs similaires à ceux de la condition de pouvoir faible.

Enfin, une limite peut également être soulevée concernant les études 1 et 2 : nous ne pouvons pas affirmer avec certitude que les individus en condition d'induction de pouvoir élevé ont bel et bien été soumis à l'inconsistance que nous voulions générer. Comme expliqué plus haut, les individus avec du pouvoir sont supposés être davantage focalisés sur le but à atteindre, en l'occurrence ici la dénomination de la couleur. Ils ont alors pu mettre en place des stratégies

afin de ne pas être soumis à l'inconsistance, comme faire en sorte de lire uniquement la première lettre du mot. Dans l'étude 3, nous avons essayé de répondre à cette limite.

5. Étude 3 : Le pouvoir social permet-il d'avoir une meilleure tolérance aux effets l'inconsistance ou de mettre en place de meilleures stratégies pour les éviter ?

La dernière étude de ce chapitre a pour objectif de répondre à deux limites des études précédentes. La première limite que nous avons identifiée est que, si les résultats de l'étude 1 montraient que le fait de disposer de pouvoir social réduisait l'interférence observée lors de la tâche de Stroop, nous n'avons pas de données permettant de déterminer si le fait d'avoir du pouvoir permet aux individus d'être plus tolérants aux effets de l'inconsistance (à travers des temps de réponse plus faibles) ou s'ils ont réussi à mettre en place des stratégies efficaces pour éviter l'inconsistance et/ou leur permettre de réussir correctement la tâche. En effet, la littérature indique que le pouvoir favorise la focalisation de l'attention sur les buts fixés et la réduction du parasitage de l'attention par des éléments distracteurs (Guinote, 2007d, 2010, 2017). Une telle stratégie aurait pu permettre aux participants assignés à la condition de pouvoir élevé de focaliser leur attention sur leur but principal (i.e., désigner la couleur) en se fixant sur un indicateur tel qu'une lettre (la première par exemple) ce qui leur aurait permis de ne pas être distraits par le sens du mot. Ce faisant, ils auraient fait l'expérience d'une interférence moindre. Nos résultats seraient donc interprétables au regard de processus différents : meilleures stratégies vis-à-vis de la tâche dans un cas vs protection contre l'inconsistance et/ou ses effets dans l'autre. Pour pallier cette limite dans la troisième étude, nous avons choisi d'utiliser une tâche de Stroop dite sémantique. Dans cette variante de la tâche de Stroop, les participants sont exposés à des mots présentés dans l'une des couleurs (bleue, rouge, verte, ou jaune) et ont comme consigne d'indiquer la couleur de l'encre et non le mot en lui-même (cf. la partie matériel, p. 101, pour plus de détails). Ce en quoi la tâche de Stroop sémantique diffère de la tâche classique est que les mots présentés ne sont pas les noms des couleurs, mais des mots sémantiquement associés à chacune des couleurs (par exemple citron pour jaune, océan pour bleu, feu pour rouge, etc.). Les études menées sur la tâche de Stroop sémantique montrent qu'elle provoque des effets similaires à la tâche de Stroop classique. Les participants subissent un effet d'interférence lorsqu'ils sont exposés à un item incongruent, c'est à dire un mot qui n'est pas présenté dans la couleur à laquelle son signifié est sémantiquement associé (Augustinova et al., 2016; Augustinova & Ferrand, 2012, 2014). Par exemple, les participants auront plus de difficultés et mettront plus longtemps à indiquer la couleur dans laquelle est présenté le mot « citron » quand celui-ci est écrit en rouge que quand il est écrit en jaune. Au-delà de cette modification de la tâche de Stroop, nous avons ajouté une tâche de reconnaissance des mots utilisés dans la tâche de Stroop sémantique. L'objectif de la tâche de reconnaissance

était de déterminer si les participants avec du pouvoir étaient plus performants tout en étant exposés à l'inconsistance où s'ils étaient plus performants parce qu'ils ont réussi à mettre en place une stratégie qui a limité l'exposition à l'inconsistance. Une faible performance à la tâche de reconnaissance des mots indiquerait que les participants de la condition de pouvoir élevé n'ont pas traité les mots pendant la tâche de Stroop et n'ont donc pas (ou moins) été soumis au conflit sémantique et à l'inconsistance.

Au niveau des hypothèses, comme pour les deux études précédentes, nous nous attendions à ce que le fait d'induire un niveau élevé de pouvoir social améliore les performances des individus à la tâche de Stroop sémantique (Hypothèse 1). Plus précisément, le score d'interférence devait être plus faible chez les participants qui ont endossé le rôle du juge (niveau de pouvoir élevé) que chez ceux qui ont pris le rôle de l'avocat (niveau de pouvoir faible). De plus, si les participants de la condition d'induction de pouvoir élevé mettent bien en place une stratégie pour éviter l'inconsistance, alors nous nous attendions à ce qu'ils aient un taux de reconnaissance des mots de la tâche de Stroop sémantique plus faible que ceux de la condition d'induction de pouvoir faible (Hypothèse 2). Enfin, comme pour les études précédentes, nous nous attendions également à ce que le niveau d'inconfort ressenti par les participants soit plus faible chez ceux avec un niveau de pouvoir élevé comparé à ceux avec un niveau de pouvoir faible (Hypothèse 3). Comme précédemment, l'étude a été préenregistrée sur aspredicted (https://aspredicted.org/B1B_RZ3). Le matériel ainsi que les données et les analyses sont disponibles sur OSF (https://osf.io/8qkj4/?view_only=95ea330213fe41b7a280ae6e99b65c1a).

Méthode

Participants et plan d'expérience

Pour déterminer le nombre de participants nécessaire, nous avons procédé à une analyse de puissance a priori via G*Power (Faul et al., 2009) avec les mêmes paramètres que ceux utilisés pour la deuxième étude ($d = 0.23$, puissance = .80, $\alpha = .05$). Sur la base des résultats de cette analyse, notre échantillon cible était de 278 participants.

Trois cents étudiants en licence 1 de psychologie ont participé à cette étude en laboratoire en échange de crédits universitaires. Conformément aux critères d'exclusion préenregistrés, nous avons écarté les données des participants n'ayant pas répondu à toutes les questions de l'étude ou n'ayant pas respecté les consignes ($n = 1$), celles des participants ayant

trouvé le véritable objectif de l'étude ($n = 11$), ainsi que les participants dont les temps de latence moyens étaient inférieurs à 200 ms ou supérieurs à 2000 ms ($n = 14$). Nous avons également enlevé les données des participants dont l'âge était supérieur à 30 ans ($n = 9$, (Ménétré & Laganaro, 2023; Tam et al., 2015). Finalement, sur les 300 participants, les données de 265 ont été conservées pour les analyses. En termes de caractéristiques, notre échantillon final se composait de 18 hommes, 241 femmes et 6 personnes se considérant autrement et âgés de 17 à 24 ans ($M = 18.6$, $ET = 1.18$). Les participants étaient répartis aléatoirement dans une des conditions d'un plan 2 (Induction de pouvoir social : élevé vs faible).

Procédure

Après avoir signé un formulaire de consentement, les participants débutaient avec l'induction de pouvoir par jeu de rôle (paradigme des juges et des avocats), présentée comme la première des deux études censées constituer la session d'expérimentation. Ensuite, les participants effectuaient la tâche de Stroop sémantique, puis répondaient aux questions relatives à l'inconfort psychologique, à la vérification de l'induction de pouvoir, indiquaient leur âge et leur genre, et enfin répondaient aux questions visant à sonder si l'objectif réel et/ou les hypothèses de l'étude avaient été découverts. Une fois l'étude terminée, les participants étaient débriefés.

Matériel

Nous avons réutilisé le matériel utilisé de l'étude 2, à l'exception de la tâche de Stroop classique qui a été remplacée par une tâche de Stroop sémantique. Nous ne présenterons donc que le matériel ayant été modifié entre les études 2 et 3.

Tâche de Stroop sémantique

Dans cette version sémantique de la tâche de Stroop, les participants voyaient des mots qui sont sémantiquement associés à une couleur donnée. Par exemple, le mot citron est typiquement associé à la couleur jaune. Pour les participants, le principe de la tâche reste le même : ils doivent indiquer la couleur de l'encre et non le mot en lui-même. En fonction des conditions, les participants voient les mots écrits dans une couleur congruente avec la

signification du mot (e.g., océan écrit en bleu), une couleur incongruente (e.g., océan écrit en rouge), ou bien, dans le cas des items contrôles, des mots qui n'ont pas de rapport sémantique avec les couleurs (e.g., plume écrite en vert ; cf. Figure 3). Pour chaque essai, l'exactitude et le temps de la réponse étaient enregistrés. Afin de déterminer si les participants utilisaient une stratégie d'inhibition de la lecture des mots ou une focalisation attentionnelle sur un élément isolé du sens du mot, une tâche de reconnaissance des mots présentés suivait la tâche de Stroop. Plus précisément, une liste de mots où se trouvaient les mots utilisés dans la tâche de Stroop sémantique (n = 11) et des mots distracteurs (n = 41) était présentée aux participants qui devaient indiquer si oui ou non ils avaient vu chacun des mots dans la tâche précédente. Cette tâche de reconnaissance permettait non seulement de vérifier si les participants étaient effectivement soumis à l'inconsistance cognitive, mais aussi d'observer si les participants avec du pouvoir ne mettaient pas en place une stratégie pour atteindre leur objectif de manière détournée par rapport à la consigne reçue. Si les individus avec du pouvoir avaient un nombre de bonnes réponses, comparable à celui du groupe de pouvoir faible, cela indiquerait qu'ils n'avaient pas mis en place de stratégie particulière pour réduire l'exposition à l'inconsistance. Si, en revanche, le nombre de bonnes réponses était plus faible que chez les participants de la condition de pouvoir faible, alors cela indiquait que les individus de la condition de pouvoir élevé ont évité l'inconsistance en ne lisant pas le mot présenté (cf. Annexe 1, p. 219 pour l'ensemble du matériel de cette étude).

Figure 3

Exemple de stimuli présentés dans la tâche de Stroop sémantique dans l'étude 3 (de gauche à droite : item incongruent, item congruent et item contrôle)



Résultats

Analyses préliminaires

Vérification de la validité interne des échelles utilisées

Nous avons vérifié la validité interne des échelles. Les alphas de Chronbach de l'échelle de vérification d'induction de pouvoir ($\alpha = .914$) et des items de mesure de l'inconfort psychologique ($\alpha = .789$) ont été satisfaisants. Nous avons, de ce fait, calculé un score moyen de sentiment de pouvoir et un score moyen d'inconfort psychologique.

Vérification de l'efficacité de l'induction de pouvoir social

Pour vérifier l'efficacité de l'induction de pouvoir, nous avons effectué un test de Student sur le score moyen de sentiment de pouvoir. L'induction de pouvoir a eu un effet significatif sur le sentiment de pouvoir moyen ressenti par les participants ($t(263) = -14.088$, $p < .001$, IC95 % [-2.265 ; -1.710], $d = -1.731$). Les individus assignés à la condition de pouvoir social élevé ($M = 5.48$, $ET = 1.08$) se sont sentis plus puissants que les participants assignés à la condition de pouvoir social faible ($M = 3.49$, $ET = 1.21$). Cette différence entre les deux conditions se retrouve sur chaque item de l'échelle de vérification d'induction. Les participants placés dans la condition d'induction de pouvoir social élevé se sont ainsi sentis plus « maîtres de la situation » ($t(263) = -11.293$, $p < .001$, IC95 % [-2.686 ; -1.888], $d = -1.387$), « indépendant·es » ($t(263) = -6.783$, $p < .001$, IC95 % [-1.881 ; -1.035], $d = -0.833$), « puissant·es » ($t(263) = -7.864$, $p < .001$, IC95 % [-2.132 ; -1.278], $d = -0.966$), « dominant·es » ($t(263) = -11.763$, $p < .001$, IC95 % [-2.704 ; -1.928], $d = -1.445$) et « en charge des décisions » ($t(263) = -15.696$, $p < .001$, IC95 % [-3.402 ; -2.644], $d = -1.219$) que les participants de la condition d'induction de pouvoir social faible. Inversement, les participants en condition de pouvoir faible se sont déclarés plus « faibles » ($t(263) = 8.592$, $p < .001$, IC95 % [1.137 ; 1.814], $d = 1.056$), « dépendant·es » ($t(263) = 9.923$, $p < .001$, IC95 % [1.613 ; 2.412], $d = 1.219$) et « impuissant·es » ($t(263) = 8.221$, $p < .001$, IC95 % [1.235 ; 2.013], $d = 1.010$). Les statistiques descriptives sont présentées dans le tableau 10.

Tableau 10

Score moyen de sentiment de pouvoir global et score à chaque item de l'échelle de vérification de l'induction de pouvoir en fonction de la condition d'induction de pouvoir social (élevé vs faible) dans l'étude 3

Item	Pouvoir élevé	Pouvoir faible
	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>
Maître de la situation	5.152 (1.719)	2.865 (1.575)
Indépendant	4.917 (1.761)	3.459 (1.739)
Puissant	4.758 (1.874)	3.053 (1.648)
Dominant	5.008 (1.754)	2.692 (1.436)
En charge des décisions	6.061 (1.352)	3.048 (1.756)
Faible	1.742 (1.046)	3.218 (1.676)
Dépendant	2.326 (1.674)	4.338 (1.628)
Impuissant	2.008 (1.516)	3.632 (1.694)
Score moyen de pouvoir global	5.477 (1.083)	3.490 (1.210)

Vérification de l'effet Stroop

Comme pour les études 1 et 2, un préalable nécessaire était de vérifier que nous obtenions bien l'interférence générée par la tâche de Stroop. Pour cela, nous avons effectué un test de Student de manière à comparer les temps de réponse et le nombre d'erreurs pour les essais incongruents et les essais contrôles. En ce qui concerne le temps de réponse, les analyses ont révélé un effet de la condition ($t(264) = 2.414, p = .016, IC95 \% [5.103 ; 50.308], d = 0.148$). Le temps de réponse moyen pour les essais incongruents ($M = 1040, ET = 369$) était plus élevé que pour les essais contrôles ($M = 1013, ET = 333$). En revanche, pour le nombre d'erreurs, l'analyse n'a pas mis en évidence de différence significative entre les essais incongruents et contrôles ($t(264) = -1.093, p = .275, IC95 \% [-0.218 ; 0.062], d = -0.067$).

Test des hypothèses

Performance à la tâche de Stroop

A l'aide d'une ANOVA, nous avons testé l'influence du pouvoir social sur le nombre d'erreurs sur les essais incongruents et sur le score d'interférence à la tâche de Stroop. Pour rappel, le score d'interférence correspond à la différence des temps de réponse entre la condition incongruente et la condition contrôle. Pour le nombre d'erreurs, les résultats ont indiqué que l'induction de pouvoir social n'a pas eu d'effet ($F(1, 226) = 2.105, p = .148, d = -0.157$). Également, l'ANOVA n'a pas mis en évidence d'effet de l'induction de pouvoir sur l'interférence de Stroop ($F(1, 226) = 0.281, p = .597, d = 0.065$; cf. tableau 11 pour les statistiques descriptives).

Performance à la tâche de reconnaissance

Après avoir calculé le nombre moyen de mots correctement reconnus par les participants, nous avons testé l'effet de l'induction de pouvoir social sur ce score en effectuant une ANOVA. Nous supposons que le fait d'avoir du pouvoir ferait que les participants mettraient davantage en place des stratégies pour ne pas être exposés à l'inconsistance (par exemple lire uniquement la première lettre du mot présenté et non le mot en entier). Cependant, nous n'avons pas mis en évidence un effet du pouvoir social sur le nombre de mots reconnus correctement ($F(1, 262) = 0.870, p = .352, d = -0.115$). Les performances à cette tâche indiquent que les participants ont bien traité les mots présentés dans la mesure où ils ont été capables d'en rappeler correctement 72% en condition de pouvoir élevé et 70,6% en condition de pouvoir faible (cf. tableau 11 pour le détail des statistiques descriptives).

Tableau 11

Score moyen d'interférence, nombre moyen d'erreurs sur les essais incongruent et nombre moyen de mots correctement reconnu de la tâche de Stroop en fonction de la condition d'induction de pouvoir social dans l'étude 3

	Pouvoir élevé	Pouvoir faible
	<i>M (E.T)</i>	<i>M (E.T)</i>
Score d'interférence	21.307 (151.579)	33.258 (210.891)
Nombre d'erreurs	0.790 (1.310)	0.592 (0.865)
Nombre moyen de mots correctement reconnus	8.008 (2.069)	7.774 (1.999)

Mesure de l'inconfort psychologique

Pour tester l'hypothèse selon laquelle le niveau de pouvoir social (élevé vs faible) allait avoir un impact sur le niveau d'inconfort psychologique, nous avons réalisé une ANOVA. Comme dans les 2 études précédentes, le score global d'inconfort n'a pas varié de manière significative en fonction du niveau de pouvoir ($F(1, 262) = 0.177, p = .674, d = -0.517$). On notera encore une fois que, indépendamment de la condition de pouvoir, le niveau d'inconfort déclaré par les participants était faible (respectivement $M = 2.38$ et $M = 2.31$). L'analyse item par item n'a pas révélé d'effet du niveau de pouvoir induit sur les différentes mesures de l'inconfort, que ce soit sur l'item « inconfortable » ($F(1, 262) = 1.132, p = .288, d = -0.131$) ; « gêné » ($F(1, 262) = 0.024, p = .878, d = -0.019$) ; « confus » ($F(1, 262) = 0.039, p = .844, d = 0.024$) ou « frustré » ($F(1, 262) = 0.200, p = .655, d = -0.055$). Les statistiques descriptives détaillées sont présentées dans le tableau 12 ci-dessous.

Tableau 12

Moyenne et écart-type pour le score global d'inconfort, les items d'inconfort (« inconfortable », « gêné », « confus » et « frustré »), ainsi que le nombre moyen de mots de la tâche de Stroop sémantique correctement reconnus, en fonction de l'induction de pouvoir (élevé vs faible) dans l'étude 3.

Items	Pouvoir élevé Pouvoir faible	
	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>
Inconfortable	2.705 (1.836)	2.466 (1.811)
Gêné(e)	1.735 (1.271)	1.759 (1.332)
Confus(e)	2.492 (1.692)	2.534 (1.721)
Frustré(e)	2.583 (1.761)	2.489 (1.686)
Score global d'inconfort	2.379 (1.261)	2.312 (1.322)

Discussion

L'objectif de l'étude 3 était de tester si le fait d'être en position de pouvoir avait un effet sur les performances des individus à une tâche de Stroop sémantique. L'utilisation de cette version particulière de la tâche de Stroop devait nous permettre de 1) déterminer si les individus en situation de pouvoir élevé adoptaient ou non une stratégie de focalisation attentionnelle/priorisation des buts impliquant l'inhibition de la lecture, 2) vérifier si les individus en position de pouvoir élevé étaient moins impactés que les autres par l'exposition à l'inconsistance. Les résultats n'ont pas permis de valider nos hypothèses. Tout d'abord, nous supposons que les individus dans la condition de pouvoir élevé auraient un score d'interférence de Stroop plus faible que les individus dans la condition pouvoir faible. Si nous avons bien obtenu l'effet Stroop classique, en revanche nous n'avons détecté aucun effet du niveau de pouvoir sur le score d'interférence des participants, pas plus que sur leur nombre d'erreurs dans la tâche de Stroop sémantique. Le niveau de pouvoir n'a pas non plus eu d'effet sur le nombre de mots correctement rappelés lors de la tâche de reconnaissance. Enfin, le niveau de pouvoir n'a pas produit d'impact sur l'inconfort psychologique exprimé. En somme, les participants

disposant d'un niveau de pouvoir élevé n'ont pas eu une meilleure gestion de l'inconsistance que les individus dotés d'un niveau de pouvoir faible.

Nous supposons aussi que la différence de résultats obtenue dans la première étude pouvait être due au fait que les individus avec du pouvoir aient pu mettre en place des stratégies pour éviter les effets de l'inconsistance et atteindre leur but. C'est pour tester cette interprétation que nous avons ajouté la tâche subséquente de reconnaissance de mots. Si la stratégie attendue avait été mise en place, les participants en situation de pouvoir élevé auraient eu un score de reconnaissance des mots plus faible que les individus avec du pouvoir. Les résultats ne vont pas en ce sens et indiquent que les participants dotés de pouvoir ne mettent pas en place une stratégie différente de celle des participants sans pouvoir, du moins en termes de focalisation de l'attention sur les mots de la tâche de Stroop.

5. Discussion générale du chapitre

L'objectif de ce chapitre était de tester notre hypothèse générale, selon laquelle le pouvoir social favoriserait une meilleure tolérance face aux inconsistances associées à des processus automatiques ou quasi automatiques. Pour cela, nous nous sommes appuyés sur un effet bien connu en psychologie et qui traduit d'une certaine manière la gestion de l'exposition à une inconsistance : l'effet Stroop. La tâche proposée par Stroop expose en effet les individus à une incongruence entre 2 dimensions d'un même stimulus : le sens du mot présenté (l'information sémantique) et la couleur dans laquelle il est présenté, la tâche consistant à indiquer la couleur dans laquelle le mot apparaît le plus rapidement possible. Le fait que la lecture soit une réponse dominante va amener le sens du mot à interférer avec la dénomination de la couleur et de fait, ralentir cette dernière (Huguet et al., 1999). L'un des intérêts de cette tâche est aussi qu'elle est sensible aux stratégies attentionnelles que peuvent mettre en place les individus pour la réaliser, par exemple inhiber la lecture ou focaliser l'attention sur une partie réduite du stimulus (e.g., une lettre) afin de se protéger de l'exposition à l'incongruence. Or, ce type de stratégie peut être une conséquence du fait d'être en situation de pouvoir, le pouvoir favorisant la priorisation des buts et l'allocation des ressources aux objectifs poursuivis tout en limitant l'effet des distracteurs (Guinote, 2007, 2010, 2017 ; Weick & Guinote, 2008). De ce fait, nous posons l'hypothèse que le fait d'avoir du pouvoir rendrait les individus plus performants à la tâche de Stroop (se traduisant par des scores d'interférence plus faibles et des erreurs moins fréquentes). Cette hypothèse était supportée par les résultats de Smith et al. (2008) qui avaient mis en évidence un effet du pouvoir sur la tâche de Stroop. Les individus dans la condition d'induction de pouvoir faible avaient un score d'interférence plus élevé que les individus en condition d'induction de pouvoir élevé. Nous supposons également que la gêne ressentie pendant la tâche serait plus importante chez les individus avec un niveau de pouvoir faible comparée à celle ressentie par les individus avec un niveau de pouvoir élevé. Les participants chez qui nous induisons du pouvoir seraient alors plus focalisés sur l'objectif de la tâche et mettraient en place des stratégies pour potentiellement éviter l'inconsistance et par conséquent être plus performants.

Les résultats des trois études de ce premier chapitre empirique ne valident pas clairement nos hypothèses. En effet, les résultats ne mettent pas en évidence de manière consistante un effet du pouvoir social sur la performance à la tâche de Stroop. Les résultats de l'Étude 1 montraient bien un effet de l'induction de pouvoir social sur le score d'interférence

dans une tâche de Stroop classique, dans le sens où l'interférence était plus faible chez les participants placés en situation de pouvoir élevé que chez ceux placés en situation de pouvoir faible. Ce résultat n'a toutefois pas été retrouvé dans les deux études suivantes. Concernant l'impact de l'exposition à la tâche de Stroop sur un éveil différencié d'affects et d'inconfort psychologique en fonction du fait que les individus possèdent ou non du pouvoir, les résultats obtenus dans ce chapitre ne confortent pas non plus l'hypothèse. En effet, de manière consistante à travers les trois études, aucun effet significatif du niveau pouvoir social induit n'a été mis en évidence sur les affects et/ou l'inconfort des participants. Par ailleurs, le niveau d'affects négatifs pour l'étude 1 et d'inconfort psychologique pour les études 2 et 3 étaient plutôt faibles, ce qui semble indiquer que la tâche de Stroop n'est pas en mesure de générer un inconfort suffisamment intense pour être ressenti consciemment et/ou reporté. Dans l'étude 3, nous avons ajouté une tâche de reconnaissance destinée à fournir des informations sur les processus et stratégies engagés par les individus face à la tâche de Stroop. Le fait qu'aucune différence dans les scores de reconnaissance des mots dans les conditions de pouvoir élevé comparé à faible n'ait été mise en évidence d'une part, et que ce score soit globalement élevé d'autre part indique que les individus, qu'ils aient eu ou non du pouvoir, ont manifestement traité les mots présentés de la même manière. Cela semble indiquer que les individus, même ceux qui disposaient d'un niveau de pouvoir social élevé, n'ont pas mis en place de stratégie de réponse reposant sur une inhibition de la lecture, et qu'en conséquence, ils ont été tous exposés à l'inconsistance.

L'absence d'un effet consistant du pouvoir sur l'interférence de Stroop questionne à plusieurs niveaux. Un premier élément de discussion est lié au fait que le pouvoir peut orienter l'attention vers les buts à atteindre (Guinote, 2007 ; Overbeck & Vescio, 2010). De plus, selon la théorie de l'approche et inhibition (Cho & Keltner, 2020 ; Keltner et al., 2003), quand les individus possèdent du pouvoir, le système d'approche de l'organisme (BAS) est plus actif. Autrement dit, selon Keltner (2003), les individus avec du pouvoir seraient plus prompts à agir et de ce fait, la différence de résultats entre l'étude 1 et l'étude 3 pourrait être expliquée par le fait que disposer d'un haut niveau de pouvoir social agirait uniquement sur le conflit de réponse, en permettant aux individus de répondre plus rapidement (Augustinova et al., 2016; Burca et al., 2021; Xu et al., 2024).

Le fait que nous n'ayons pas pu répliquer le résultat de l'étude 1 dans l'étude 2 nous amène à nous interroger sur une autre explication possible, relevant de la procédure d'induction du pouvoir utilisée. En effet, dans le cadre des trois expériences présentées dans ce chapitre, la

population était composée d'étudiants en première année de licence de psychologie. La procédure d'induction utilisée a conduit à les placer dans la peau soit d'un juge (pour l'induction de pouvoir élevé) soit dans la peau d'un avocat (pour l'induction de pouvoir faible). Or, on peut penser que dans les 2 cas, la position sociale de ces deux catégories professionnelles est supérieure à celle de jeunes étudiants. De ce fait, il serait possible que le jeu de rôle ait finalement placé tous les participants, quelle que soit la condition d'induction, dans une situation ou une position de pouvoir plus élevée par rapport à leur expérience objective (les avocats, même avec une position de pouvoir faible, peuvent ressentir un niveau de pouvoir plus élevé que des étudiants dans leur vie quotidienne). Les participants auraient ainsi tous pu ressentir du pouvoir et, dans les 2 conditions d'induction de pouvoir, bénéficier des avantages cognitifs que procure le pouvoir (augmentation de l'attention vers les buts, limitation des effets des distracteurs, sélection et application de meilleures stratégies, etc.).

Bien que l'induction de pouvoir par jeu de rôle soit un moyen fréquent et efficace pour induire du pouvoir social, y compris avec une population d'étudiants ou de jeunes adultes (Bouxiom, 2020 ; Bouxiom et al., preprint), la nature du jeu de rôle que nous avons utilisé n'était peut-être pas la plus adaptée pour créer une réelle asymétrie entre les 2 groupes expérimentaux chez cette population spécifique. Un jeu de rôle dans lequel une asymétrie est mise en place dans le cadre d'une interaction entre les participants pourrait être une amélioration à envisager pour les études à venir. Par exemple, au lieu de jouer le rôle d'un juge et d'un avocat, les participants pourraient interagir en jouant pour l'un le rôle d'un superviseur (induction de pouvoir élevé) et, pour l'autre, celui d'un ouvrier (induction de pouvoir faible). Contrairement à l'avocat, le niveau de pouvoir associé à la représentation d'un ouvrier est faible et plus proche de celui des étudiants, et l'étudiant dans le rôle de l'ouvrier dépendrait vraiment du superviseur. Cette dépendance objective favorisant un sentiment de faible contrôle de la situation, des ressources, et donc une perception de pouvoir plus faible.

Concernant la question d'un éveil du sentiment d'inconfort, contrairement à nos hypothèses, l'analyse des données des 3 études n'a pas mis en évidence d'effet significatif du pouvoir social sur l'inconfort rapporté par les participants pendant la tâche de Stroop (quelle que soit la version de la tâche considérée). Si l'on s'appuie sur la littérature sur l'inconsistance cognitive, l'inconfort ressenti est l'indice qui fait prendre conscience aux individus qu'ils expérimentent une situation inconsistante (e.g., Brannon & Gawronski, 2018). Ainsi, l'absence d'inconfort exprimée dans nos études pourrait indiquer que la tâche de Stroop, malgré l'exposition à des stimuli incongruents, soit n'expose pas les individus à de l'inconsistance

psychologique, soit elle ne les y expose pas suffisamment pour engendrer un éveil d'inconfort au niveau affectif. En effet, l'inconsistance dans le cadre de la tâche de Stroop étant liée à un traitement de bas niveau (l'activation automatique du sens du mot, puis l'inhibition de ce dernier dans le cas des stimuli incongruents), les individus ont pu ne pas avoir conscience qu'ils ressentaient de l'inconfort, car l'intensité de l'inconfort était trop faible et/ou régulée de manière très rapide. De plus, sur les 84 essais que voyaient les participants, 56 étaient des essais congruents ou contrôles, n'engendrant a priori pas d'inconfort. Au final, il y a un nombre plus important d'essais où les participants ne devaient pas être gênés que d'essais censés provoquer de la gêne, ce qui peut expliquer que les participants n'ont pas déclaré, après coup, avoir ressenti de l'inconfort psychologique. Les mesures déclaratives que nous avons utilisées ont toutes été placées à la fin de la tâche de Stroop (classique ou sémantique) et la succession entre les différents types de stimuli a pu avoir un effet sur les résultats d'inconfort globaux. En effet, les différents questionnaires utilisés ont mesuré un sentiment d'inconfort global, indépendamment des différents types de stimuli présentés. Les essais contrôles ou congruents, ne provoquant pas à la base d'effet ont pu diminuer l'inconfort ressenti uniquement pendant les essais incongruents. Des mesures physiologiques telles que la conductance de la peau (Elkin & Leippe, 1986 ; Losch & Cacioppo, 1990) ou encore le rythme cardiaque (Bouzidi & Gendolla, 2023) pourraient peut-être permettre de mesurer la gêne ressentie pendant la tâche de Stroop et d'observer un potentiel effet du pouvoir sur cet inconfort.

Par ailleurs, une autre explication possible de ces résultats peut résider dans la façon même dont la tâche de Stroop est conçue. Pendant longtemps, les chercheurs ont pensé que la tâche de Stroop n'entraînait qu'un type de conflit et que l'interférence découlait uniquement du caractère automatique de la lecture (Augustinova et al., 2016). Cependant, plusieurs études ont montré que la tâche de Stroop génère en fait deux types de conflits : un conflit de réponse et un conflit sémantique (Augustinova & Ferrand, 2014; Burca et al., 2021). Le conflit de réponse correspond au fait que lorsque nous sommes confrontés à un mot de couleur écrit dans une autre, cela entraîne une activité motrice pour chaque stimulus, c'est-à-dire une réponse motrice pour le mot en lui-même (e.g., appuyer sur la lettre d car le signifié du mot correspond à rouge) et une réponse motrice pour la couleur de l'encre dans lequel le mot est écrit (e.g., appuyer sur la lettre j car la couleur de l'encre est bleue). Lorsque les participants effectuent la tâche de Stroop sur ordinateur, ils doivent appuyer sur une touche correspondant à la couleur de l'encre. Lorsque l'essai est incongruent, par exemple lorsque le mot « vert » est écrit en rouge, deux réponses motrices s'opposent : le fait d'appuyer sur le bouton correspondant à vert et le fait

d'appuyer sur le bouton correspondant à rouge. Il y a donc une activité motrice différente pour chaque bouton. Cela entraîne un conflit puisque les deux réponses motrices sont incompatibles. En plus de ce conflit de réponse, un second conflit viendrait s'ajouter : le conflit sémantique. Lorsque nous lisons un mot, le sens associé à ce dernier fait l'objet d'une activation automatique dans notre mémoire. Autrement dit, il nous vient spontanément à l'esprit. Dans le cadre de la tâche de Stroop, lorsque nous voyons le mot « rouge » écrit en vert, deux représentations sémantiques sont activées : celle de rouge et celle de vert. C'est l'incompatibilité entre ces deux représentations sémantiques qui provoque le second type d'interférence. Les résultats contradictoires observés sur l'effet de la condition de pouvoir social entre les études 1 et 2 viennent peut-être du fait qu'avec la tâche de Stroop classique, il est impossible de savoir si le pouvoir agit plutôt sur le conflit de réponses ou sur le conflit sémantique, les deux sont indifférenciables (Schmidt & Cheesman, 2005). Il est alors possible de penser que le pouvoir n'agit pas sur l'ensemble de la tâche en question, mais plutôt sur un type de conflit en particulier. L'effet du pouvoir pourrait alors s'exprimer davantage dans le cadre d'une tâche où les deux types de conflit sont séparés. Le fait que nous n'ayons pas obtenu d'effet du pouvoir sur la performance à la tâche de Stroop sémantique (où se trouve uniquement le conflit sémantique et non le conflit de réponse) peut nous amener à penser que le pouvoir n'agirait pas forcément sur ce type de conflit, mais plutôt sur le conflit de réponse. Plus précisément, le fait d'induire du pouvoir chez les individus fait qu'ils évoluent dans un environnement plus susceptible d'activer le système d'approche de l'organisme (BAS ; Anderson & Berdhal, 2002 ; Keltner et al., 2003, Cho et al., 2020). Ce système d'approche de l'organisme permet notamment d'agir sur l'environnement. Dans le cadre du conflit généré par la tâche de Stroop, le pouvoir pourrait favoriser l'action et rendre les individus plus rapides à répondre (Smith & Bargh, 2008).

Les résultats peu consistants entre les 3 études, notamment entre l'étude 1 et 2 (qui avaient un protocole globalement similaire), nous amène à conclure que le pouvoir social a peu, voire pas, d'effet sur l'inconsistance visant les processus automatiques. Cependant, le pouvoir s'inscrit avant tout dans une relation à autrui, donc dans un contexte social. La tâche de Stroop étant une tâche cognitive visant à tester la capacité des individus à réprimer une réponse automatique (Miyake et al., 2000; Palfi et al., 2022), elle exclut totalement la dimension sociale. De plus, les effets du pouvoir sur la performance sont plutôt expliqués par l'activation plus importante du système d'approche (BAS) alors que la tâche de Stroop vise plutôt les capacités

d'inhibition de l'organisme (BIS). Ceci pourrait être une autre explication à l'absence d'effet du pouvoir sur deux de nos trois études.

Ainsi, les effets du pouvoir social seraient peut-être plus probants si l'inconsistance impliquait les attentes des individus sur leur environnement. C'est pourquoi l'objectif du prochain chapitre sera de tester les effets du niveau de pouvoir social sur une inconsistance visant le système de connaissances des individus en utilisant un paradigme d'induction d'inconsistance inspiré des travaux de Heine et al., (2006).

Principaux résultats du chapitre

1. L'effet du pouvoir sur l'interférence de Stroop dans l'étude 1 n'a pas été répliqué dans les études 2 et 3.
2. Aucun effet du pouvoir n'a été obtenu sur la mesure des affects (étude 1) ou de l'inconfort (études 2 et 3).
3. Le niveau d'inconfort ou d'affect généré par la tâche de Stroop (classique ou sémantique) était peut-être trop bas pour être détecté à travers des mesures déclaratives.
4. L'étude 3 a permis de s'assurer que les participants dans la condition d'induction de pouvoir élevé ne mettaient pas en place stratégies spécifiques pour éviter l'inconsistance.

Chapitre 5 : L'impact du pouvoir sur une exposition à une inconsistance cognitive visant le système de connaissances

1. Vue d'ensemble du chapitre

L'objectif de ce chapitre est de tester l'effet du pouvoir social sur les conséquences de l'exposition à une inconsistance cognitive visant le système de connaissances, c'est-à-dire une situation dans laquelle un individu est confronté à un événement ou un stimulus auquel il ne s'attend pas et qui ne correspond pas aux informations déjà stockées dans son système de connaissances. Nous posons l'hypothèse que le fait d'avoir du pouvoir limiterait les effets de l'exposition à ce type d'inconsistance. Nous nous sommes appuyés sur modèle de maintien de sens (*Meaning Maintenance Model* ou MMM ; Heine et al., 2006) et ses propositions pour générer de l'inconsistance de manière incidente chez les participants. Selon ce modèle, les individus sont motivés à évoluer dans un environnement qui a du sens pour eux, c'est-à-dire, un environnement cohérent avec leurs cognitions (Heine et al., 2006). Le sens se définit dans ce cadre comme « l'indicateur d'un besoin humain d'organiser ses expériences dans un système de relations attendues et de ressentir de l'anxiété si ces relations sont menacées » (Proulx & Heine, 2006, p. 3). Le modèle de maintien de sens postule que toutes les situations auxquelles l'individu n'a pas l'habitude d'être confronté ou auxquelles il ne s'attendait pas peuvent générer de l'inconsistance (Proulx & Heine, 2006; Webber et al., 2016). En effet, les individus ont des attentes sur le monde, sur eux-mêmes, ainsi que sur les relations entre les objets de leur environnement. Lorsque ces attentes ne sont pas validées, cela provoque une situation inconsistante : on parle alors de violation des attentes. Les nouvelles informations étant en contradiction avec les anciennes, les individus ne savent pas quoi attendre de cet événement, ce qui menace leurs buts ou leurs croyances (Proulx & Inzlicht, 2012). Ainsi si les individus détectent un élément qui ne correspond pas à leur cadre de pensées, ils peuvent réagir en affirmant une autre structure de connaissances, un autre cadre de pensées qui n'est pas menacé par l'information nouvelle (Heine et al., 2006; Proulx, 2012). Par exemple, suite à l'exposition à une situation inhabituelle, comme des phrases absurdes (Proulx & Heine, 2009), des cartes de poker aux couleurs inversées (Proulx & Heine, 2006) ou encore un changement d'expérimentateur au beau milieu d'une expérience (Proulx & Heine, 2008), les participants gênés par l'inconsistance de la situation peuvent mettre en avant ou renforcer des valeurs qui sont importantes pour eux, mais qui n'ont rien à voir avec la situation inconsistante. Proulx et Inzlicht (2012) parlent d'un processus de compensation fluide, où l'affirmation d'un cadre de

pensées non menacé va pouvoir compenser la menace et permettre de rétablir un état de consistance. Par exemple, un étudiant qui a habituellement de bonnes notes dans une matière particulière s'attend à réussir son partiel. S'il obtient finalement une mauvaise note, cela provoque une violation des attentes et crée une situation inconsistante. Pour revenir à un état d'équilibre, selon le MMM l'étudiant peut utiliser plusieurs stratégies telles que renforcer ses attitudes négatives envers un objet ou un groupe d'individu. Pour les individus qui ont besoin de retrouver un état de consistance ou de maintenir du sens, il serait plus facile et moins coûteux d'affirmer des valeurs qui n'ont pas été menacées plutôt que de changer leurs attentes.

Pour déterminer si le pouvoir peut limiter les effets d'une inconsistance portant sur le système de connaissances des individus, nous avons mené 3 études basées sur un paradigme typiquement utilisée dans les travaux dans le cadre du MMM : l'exposition à des cartes à jouer de couleurs inattendues (Proulx & Heine, 2006 ; Proulx & Inzlicht, 2012).. Dans les deux premières études, nous avons étudié l'effet de l'induction de pouvoir sur l'état aversif et l'affirmation de valeurs consécutifs à l'exposition à ces stimuli inconsistants. Dans la troisième étude, nous avons cherché à déterminer si le sentiment de pouvoir subjectif des individus, plutôt que le pouvoir situationnel induit expérimentalement, pouvait limiter l'état aversif provoqué par la même situation, et les réponses palliatives mises en place pour rétablir un sentiment de consistance.

2. Étude 4 : Pouvoir social et inconsistance visant le système de connaissances

Dans cette étude, nous posons l'hypothèse que le pouvoir pourrait influencer la réaction à une inconsistance minime liée aux systèmes de connaissances. Plus précisément, nous nous attendions à ce que les individus chez qui un niveau de pouvoir social élevé serait induit ressentent moins d'affect négatif et affirment moins un cadre de pensée ou de valeurs après avoir été confrontés à une situation inconsistante que les individus chez qui une telle induction ne serait pas faite. Les individus en condition de pouvoir social élevé devraient ressentir moins d'affects négatif face à l'exposition à l'inconsistance que ceux en condition d'absence d'asymétrie de pouvoir (Hypothèse 1). Nous nous attendions également, sur une mesure répétée de jugement (sur une personne ayant transgressé des valeurs), que la différence entre la première mesure d'affirmation de jugement (pré exposition à l'inconsistance) et la seconde mesure (post exposition à l'inconsistance) soit moins importante chez les individus en condition de pouvoir social élevé que chez les individus en condition d'absence d'asymétrie de pouvoir (Hypothèse 2).

Méthode

Participants et plan expérimental

A l'aide du logiciel Gpower 3.1.9.7 (Faul et al., 2009), nous avons effectué une analyse de puissance a priori afin de déterminer le nombre de participants nécessaire pour cette étude. Nous nous sommes basés sur la moyenne des tailles d'effet obtenus dans 11 études utilisant une induction de pouvoir similaire à la notre (Galinsky et al., 2003). Les résultats de cette analyse de puissance (avec puissance = .80, $\alpha = .05$, $f = 0,25$) indiquaient que nous devions recruter un minimum de 125 participants. Cette étude a été préenregistrée sur aspredicted (https://aspredicted.org/blind.php?x=IEG_OPU). Le matériel, les données, ainsi que les analyses statistiques sont disponibles sur OSF (https://osf.io/8qkj4/?view_only=95ea330213fe41b7a280ae6e99b65c1a).

Quatre cent quatre-vingts étudiants inscrits en Licence 1 de psychologie ont participé à cette étude en ligne en échange de crédits universitaires. Nous avons exclu les données de 248 participants n'ayant pas répondu à l'ensemble des parties de l'étude ou n'ayant pas respecté les consignes. Nous avons également exclu des analyses les données de participants qui n'avaient pas su rappeler correctement le type de souvenir qu'ils avaient eu à raconter lors de la phase d'induction du pouvoir ($n = 30$), ainsi que ceux ($n = 43$) n'ayant pas relaté une situation correspondant à la consigne d'induction (évaluation par 2 juges indépendants). Au-delà de ces

critères d'exclusion figurant dans le pré enregistrement, nous nous sommes aperçus que, pour certains participants, la durée de passation de l'étude en ligne était de plusieurs heures alors que le temps nécessaire pour répondre était de 30 minutes. L'étude ayant été réalisée uniquement en ligne (en raison de la pandémie de COVID-19) et en l'absence d'item de vérification de sérieux dans nos questionnaires, nous avons décidé d'ajouter des critères d'exclusion, considérant qu'un temps de réponse aberrant pouvait indiquer des réponses non-sérieuses. Nous avons donc exclu les données des participants pour lesquels la passation de l'étude avait une durée supérieure à 2 heures ($n = 30$). Nous avons ensuite identifié les valeurs aberrantes. Plus précisément, nous avons déterminé le temps de passation moyen et avons exclu les données des participants dont le temps de passation excédait trois écart-types au-dessus de la moyenne. Au final, les données de 129 participants ont été conservées. Notre échantillon final se compose de 13 hommes et 116 femmes, âgés de 18 à 47 ans ($M = 19$, $ET = 3,78$), répartis aléatoirement dans l'une des conditions d'un plan expérimental mixte 2 (Induction : pouvoir élevé vs. absence d'asymétrie de pouvoir) x 2 (Moment de la mesure d'affirmation de valeur : avant les cartes, après les cartes), le moment de la mesure étant un facteur intra-sujet.

Procédure

Pour que les participants ne puissent pas faire facilement le lien entre les différentes parties de l'étude (i.e., l'induction de pouvoir d'une part, et l'exposition à l'inconsistance et mesure de ses conséquences d'autre part), l'expérimentation était présentée aux participants comme la succession de deux études distinctes (paradigme des expériences indépendantes). La première partie était présentée comme une étude sur les souvenirs tandis que la seconde partie était présentée comme une étude sur la perception.

Les participants commençaient par répondre à une tâche de simulation de décision de justice dans laquelle ils devaient se mettre à la place d'un juge et évaluer 3 cas fictifs d'arrestation : un cas de prostitution, un cas de fraude dans les transports et un cas de possession de drogue (cf. Annexe 2, p. 229 pour l'ensemble des scénarios). Pour chacun de ces cas, ils devaient déterminer le montant de l'amende à attribuer au contrevenant. Cette tâche permettait en fait une première mesure des valeurs des participants (mesure des valeurs pré exposition ; Vaidis et al., 2017). Une fois cette première tâche terminée, les participants complétaient la procédure d'induction de pouvoir par rappel autobiographique (Galinsky et al., 2003) pour laquelle ils étaient répartis aléatoirement dans l'une des deux conditions. Dans la condition de

pouvoir social élevé, il leur était demandé de rappeler une situation dans laquelle ils s'étaient trouvés en position d'évaluateur ou encore de décideur vis-à-vis d'une ou plusieurs personnes. Les participants devaient se remémorer la situation, mais également les émotions qu'ils avaient ressenties à ce moment-là et décrire par écrit cette situation de la façon la plus précise possible. Dans la condition d'absence d'asymétrie de pouvoir, il leur était demandé de se remémorer une situation dans laquelle ils étaient en position d'égalité avec quelqu'un d'autre. Ensuite, il était demandé aux participants de renseigner leur âge et leur genre.

La seconde partie de l'étude était présentée comme une étude sur la perception de stimuli de la vie quotidienne. En réalité, cette seconde phase nous permettait d'exposer les participants à des éléments inconsistants avant de procéder à une mesure des affects ressentis, puis à une mesure d'affirmation de valeurs. La manipulation de l'inconsistance reprenait la procédure d'exposition à des cartes à jouer proposée par Heine et Proulx (2006). Concrètement, les participants voyaient une première série de cartes aux couleurs normales (c'est-à-dire pique noir, trèfle noir, cœur rouge, carreau rouge) et correspondant à un entraînement, puis deux autres séries incluant des cartes aux couleurs inconsistantes (e.g., pique rouge ; cœur noir). Pour chaque série, les participants avaient pour consigne d'être très attentifs et de compter le nombre de cartes qui apparaissaient. Les participants complétaient ensuite une mesure d'affects (thermomètre de la dissonance cognitive ; Elliot & Devine, 1994).

Une seconde évaluation des trois cas fictifs d'arrestation était alors proposée aux participants (mesure d'affirmation des valeurs post exposition à l'inconsistance). Puis les participants devaient lister les pensées qui leur étaient venues à l'esprit pendant la seconde évaluation des 3 cas, et indiquer la valence (positive, neutre ou négative) de chacune des pensées. Enfin, ils répondaient à 8 items de vérification d'induction du pouvoir, ainsi qu'à des questions pour vérifier qu'ils n'avaient pas identifié les hypothèses testées par l'étude.

Matériel

Induction de Pouvoir

Pour cette étude, l'induction de pouvoir était faite au moyen d'une procédure de rappel autobiographique issue des travaux de Galinsky et al. (2003). Dans la condition de pouvoir élevé, les individus devaient rappeler le souvenir d'une situation où ils avaient été en situation de domination ou d'évaluateur sur une ou plusieurs personnes. Dans la condition d'absence

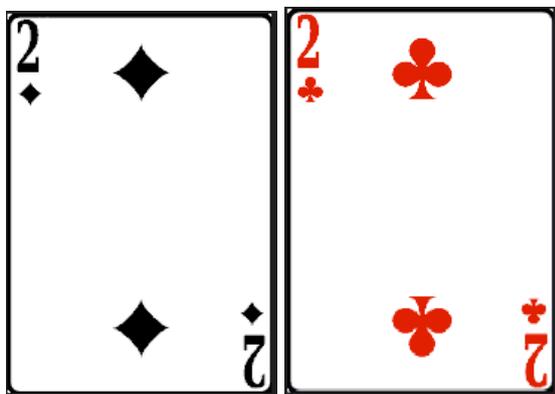
d'asymétrie de pouvoir, les participants devaient se remémorer le souvenir d'une situation où ils étaient en position d'égalité avec une ou plusieurs personnes (cf. Annexe 2, p. 229). Quelle que soit la condition d'induction, les individus devaient décrire par écrit la situation remémorée le plus précisément possible (la situation en elle-même, les personnes présentes ou impliquées, les émotions qu'ils ont ressenties, le contexte du souvenir, etc.).

Exposition à l'inconsistance

Les participants étaient exposés à des séries de cartes de type poker, de l'as au 9, et avaient pour consigne d'observer avec attention les cartes présentées et de les compter. Après une série d'entraînement présentant une succession de 4 cartes normales (i.e., utilisant les couleurs habituelles), deux séries de 7 et 9 cartes aux couleurs inversées étaient présentées (cf. Figure 4). Dans ces dernières, par exemple, un 5 de pique habituellement noir était présenté en rouge, ou encore un 2 de cœur habituellement rouge était présenté en noir. Nous avons créé plusieurs séries de 7 et 9 cartes inconsistantes, montées sous forme de GIF et directement intégrées dans le questionnaire en ligne. Les différentes séries étaient présentées aléatoirement aux participants. Quelle que soit la condition d'induction de pouvoir (pouvoir élevé ou absence d'asymétrie de pouvoir), les participants commençaient toujours par la série d'entraînement, puis ils étaient exposés à l'une des séries de 7 cartes aux couleurs inconsistantes, et enfin à l'une des séries de 9 cartes inconsistantes. Ce type de tâche, déjà utilisé dans plusieurs études, est censé provoquer un éveil désagréable et des changements de comportements considérés comme une réponse palliative (Proulx & Major, 2013; Slegers et al., 2015).

Figure 4

Exemple de cartes aux couleurs inversées



Mesure d'affirmation de valeur

Une mesure de jugement en deux temps a été utilisée, reprise des travaux de Vaidis et al. (2017). Les participants devaient évaluer 3 scénarios de crimes fictifs (un cas de fraude, un cas de drogue et un cas de prostitution, cf. Annexe 2, p. 229) puis se positionner en tant que juges pour attribuer une amende allant de 0 à 999 €. Les scénarios se présentaient comme dans l'exemple suivant : « Une personne est arrêtée pour racolage (prostitution) dans un quartier résidentiel. Cette personne est connue des services de police et a été arrêtée pour le même objet à plusieurs reprises ces 5 dernières années. Indiquez le montant de l'amende que vous donneriez à cette personne (de 0 € à 999 €) ». Chacun des 3 scénarios étaient présentés deux fois : 1) une fois avant l'induction de pouvoir et la tâche d'exposition à l'inconsistance et 2) une fois après l'exposition à l'inconsistance.

Tâche de listage des pensées

À la suite de la seconde mesure d'affirmation des valeurs, les participants devaient lister toutes les pensées qui leur étaient venues à l'esprit au moment où ils avaient jugé les 3 cas et décidé des amendes à attribuer aux contrevenants. Ils évaluaient ensuite la valence (positive, négative ou neutre) de chacune des pensées listées. Utilisée dans l'étude de Vaidis et al. (2017), cette tâche de listage permet d'estimer de façon détournée la nature des affects des individus. En effet, les affects ressentis par les participants peuvent infuser les cognitions et ainsi impacter des processus cognitifs tels que les jugements ou encore la formation d'impression, les négociations ou les interactions sociales (Forgas, 2002; Goldring & Bolger, 2022). L'infusion des affects se définit comme le processus par lequel les affects d'un individu peuvent influencer le processus d'évaluation, de jugement des individus sur un objet ou une personne en particulier (Forgas, 1995). Par exemple, il a été montré que les individus chez qui des affects positifs étaient induits avaient une meilleure perception de la justice que les participants chez qui on induisait des affects négatifs (Mao et al., 2018). Dans notre étude, les affects négatifs normalement ressentis en raison de l'exposition aux cartes inconsistantes pourraient, par ce processus d'infusion, biaiser l'évaluation faites par les individus de la valence de leurs propres pensées.

Mesure des affects

Nous avons utilisé le thermomètre de la dissonance cognitive (Elliot & Devine, 1994) qui permet d'évaluer les affects provoqués par la dissonance cognitive, mais aussi, par extension, les affects provoqués par des situations inconsistantes. Il s'agit d'une échelle composée de 24 items (24 adjectifs représentant des états affectifs ; e.g., « content », « heureux », « inconfortable », « mal à l'aise », « négatif »). Les participants répondaient à la consigne suivante « Pour chaque mot présenté, indiquez, s'il vous plaît, à quel point il décrit ce que vous ressentez à ce moment précis. » en utilisant des échelles de type Likert allant de 1 (*pas du tout d'accord*) à 15 (*tout à fait d'accord*).

Vérification de la manipulation du pouvoir

Pour vérifier l'efficacité de la procédure d'induction de pouvoir, nous avons repris l'échelle en 8 items utilisée par Degraeve (2015). Les participants devaient indiquer dans quelle mesure ils s'étaient sentis : « maîtres de la situation », « puissant(e)s », « indépendant(e)s », « faibles », « dominant(e)s », « en charge des décisions », « dépendant(e)s », et « impuissant(e)s » lorsqu'ils s'étaient remémoré le souvenir raconté. Les participants répondaient sur une échelle de Likert allant de 1 (*pas du tout*) à 7 (*tout à fait*).

Vérification de la perception d'indépendance des phases de l'étude

Pour terminer, les participants répondaient à des questions permettant de vérifier qu'ils n'avaient pas compris le lien entre l'induction de pouvoir et le reste de l'étude, de recueillir leur perception des hypothèses de l'étude. Plus précisément, les participants devaient indiquer si, oui ou non, ils pensaient que les deux parties de l'étude, présentées comme indépendantes, étaient liées. Si un participant répondait positivement, il devait alors expliquer précisément le lien qu'il pensait avoir perçu. Il était aussi demandé aux participants d'indiquer si quelque chose de spécifique avait attiré leur attention et, le cas échéant, de l'expliquer.

Résultats

Analyses préliminaires

Vérification de la validité interne des échelles utilisées

Pour commencer, nous avons vérifié la validité interne des échelles utilisées au moyen d'analyses de fiabilité. Les résultats de ces analyses sont satisfaisants pour l'échelle de vérification d'induction de pouvoir ($\alpha = .713$). Nous avons aussi estimé la consistance interne des facteurs du thermomètre de la dissonance cognitive d'Elliot & Devine (1994). Plus précisément, les alpha de Cronbach sont de $\alpha = .832$ pour le facteur de *perception positive de soi* (composé des items « content(e) », « amical(e) », « optimiste » et « heureux(se) »), de $\alpha = .849$ pour le facteur *perception négative de soi* (items « en colère contre moi-même », « dégouté(e) de moi-même », « déçu(e) de moi-même » et « critique envers moi-même »), de $\alpha = .660$ pour le facteur *inconfort* (composé des items « inconfortable », « gêné(e) » et « mal à l'aise ») et enfin de $\alpha = .663$, pour le facteur, *embarrassé* (composé des items « embarrassé(e) » et « honteux(se) »).

Vérification de l'efficacité de l'induction de pouvoir

Pour vérifier l'efficacité de l'induction de pouvoir utilisée (pouvoir élevé vs absence d'asymétrie de pouvoir), nous avons effectué des tests de Student sur les scores moyens obtenus à l'échelle de vérification d'induction. Les analyses indiquaient que les participants de la condition pouvoir ressentaient significativement plus de pouvoir ($M = 4.90$, $ET = 0.962$) que les participants de la condition d'absence d'asymétrie de pouvoir ($M = 4.50$, $ET = 0.792$; $t(127) = -2.61$, $p = .01$, IC95 % [-0.711 ; -0.096], $d = -0.459$). Plus précisément, les individus de la condition d'induction de pouvoir élevé se sont sentis plus maîtres de la situation ($t(127) = -2.20$, $p = .030$, IC95 % [-1.240 ; -0.065], $d = -0.387$), plus puissants ($t(127) = -2.06$, $p = .041$, IC95 % [-1.172 ; -0.024], $d = -0.363$), plus dominants ($t(127) = -6.39$, $p < .001$, IC95 % [-2.201 ; -1.160], $d = -1.125$) et plus en charge des décisions ($t(127) = -5.20$, $p < .001$, IC95 % [-1.902 ; -0.854], $d = -0.916$). A l'inverse, les individus de la condition d'absence d'asymétrie de pouvoir se sont sentis plus faibles que les individus de la condition de pouvoir élevé ($t(127) = -2.26$, $p = .025$, IC95 % [-0.902 ; -0.0601], $d = -0.399$). Une différence tendancielle a été trouvée sur l'item « indépendant » ($t(127) = 1.90$, $p = .060$, IC95 % [-0.019 ; 0.962], $d = 0.335$). Aucune différence entre les groupes n'a été observée sur les items « dépendant » ($t(127) = 1.03$, $p = .307$, IC95 % [-0.277 ; 0.874], $d = 0.181$) et « impuissant » ($t(127) = -1.76$, $p = .081$,

IC95 % [-0.891 ; 0.053], $d = -0.309$). Les statistiques descriptives complètes sont présentées dans le tableau 13.

Tableau 13

Statistiques descriptives pour l'échelle de vérification de pouvoir en fonction de la condition d'induction de pouvoir (pouvoir élevé vs. absence d'asymétrie de pouvoir) dans l'étude 4

Items	Pouvoir	Absence d'asymétrie de pouvoir
	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>
Maître de la situation	4.41 (1.797)	3.73 (1.572)
Indépendant	4.83 (1.409)	4.36 (1.407)
Puissant	3.86 (1.714)	3.26 (1.534)
Dominant	4.22 (1.558)	2.54 (1.426)
En charge des décisions	5.55 (1.447)	4.17 (1.557)
Faible	2.30 (1.293)	1.82 (1.117)
Dépendant	2.61 (1.421)	2.91 (1.852)
Impuissant	2.25 (1.543)	1.83 (1.140)
Score moyen de pouvoir	4.90 (0.962)	4.50 (0.792)

Test des hypothèses

Mesure des affects

L'hypothèse selon laquelle, suite à l'exposition à l'inconsistance, les individus en condition absence d'asymétrie de pouvoir ressentiraient plus d'affects négatifs que les individus en condition de pouvoir élevé, a été testée au moyen de tests de Student sur les différents facteurs du thermomètre de la dissonance cognitive. Les analyses n'ont montré aucune différence entre les conditions expérimentales sur l'inconfort psychologique ($t(127) = -0.652$, $p = .515$, IC95 % [-0.799 ; 0.403], $d = -0.115$), le score d'embarras ($t(127) = -1.504$, $p = .135$, IC95 % [-0.970 ; 0.132], $d = -0.265$), la perception négative du soi ($t(127) = -0.861$, $p = .391$, IC95 % [-1.313 ; 0.516], $d = -0.152$) ou encore sur la perception positive du soi ($t(127) = 0.060$, $p = .953$, IC95 % [-1.005 ; 1.067], $d = 0.011$). De plus, au-delà de la différence entre les conditions de l'induction de pouvoir, les participants ont globalement des scores d'affects

négatifs assez faibles par rapport à la taille de l'échelle en 15 points ($M = 2.52$, $ET = 1.72$ pour l'inconfort ; $M = 2.00$, $ET = 1.59$ pour l'embarras ; $M = 2.95$, $ET = 2.62$ pour la perception négative de soi). Les statistiques descriptives sont présentées dans le tableau 14 ci-dessous.

Tableau 14

Score moyen aux sous-dimensions du thermomètre de la dissonance en fonction de l'induction de pouvoir dans l'étude 4

Facteur du thermomètre de la dissonance cognitive	Pouvoir	Absence d'asymétrie de pouvoir	Total
	$M (ET)$	$M (ET)$	$M (ET)$
Inconfort psychologique	2.42 (1.56)	2.62 (1.87)	2.52 (1.72)
Embarras	2.20 (1.70)	1.79 (1.44)	2.00 (1.59)
Perception négative du Soi	3.14 (2.91)	2.74 (2.29)	2.95 (2.62)
Perception positive du Soi	8.82 (2.90)	8.85 (3.04)	8.84 (2.96)

Affirmation des valeurs

L'effet de l'induction de pouvoir sur l'évolution du jugement des scénarios par les participants avant et après qu'ils aient été exposés aux cartes aux couleurs inversées a été testé au moyen d'ANOVAs à mesures répétées, avec le moment de la mesure des valeurs (avant / après exposition aux cartes) en variable intra sujets et la condition de pouvoir en variable inter-sujets. La même analyse a été faite séparément pour chacun des 3 scénarios (drogue, fraude, et prostitution). Les statistiques descriptives de ces 3 analyses sont présentées dans le tableau 15.

Les résultats n'ont pas mis en évidence de différence significative pour le scénario de possession de drogue. Pour ce scénario, nous n'avons obtenu ni d'effet principal du moment de la mesure ($F(1,127) = 0.474$; $p = .493$, $\eta^2 = 0.002$), ni d'effet de la condition de pouvoir ($F(1,127) = 0.065$; $p = .799$, $\eta^2 = 0.000$), ni d'effet d'interaction entre les deux variables ($F(1,127) = 0.024$; $p = .877$, $\eta^2 = 0.000$).

Pour le scénario de fraude dans les transports, un effet tendanciel du moment de la mesure a été observé ($F(1,127) = 3.872$; $p = .051$, $\eta^2 = 0.011$). Indépendamment de l'induction de pouvoir, les participants ont descriptivement attribué une amende plus faible avant

l'exposition à l'inconsistance ($M = 241$, $ET = 226$, IC95 % [202 ; 280]) qu'après ($M = 289$, $ET = 232$, IC95 % [248 ; 329]). En revanche, ni l'effet principal de l'induction de pouvoir ($F(1,127) = 2.37$; $p = .126$, $\eta^2 = 0.012$), ni l'interaction entre le moment de la mesure et l'induction de pouvoir ne se sont révélés significatifs ($F(1,127) = 0.083$; $p = .774$, $\eta^2 = 0.000$).

Enfin, en ce qui concerne le scénario sur la prostitution, nous n'avons pas obtenu d'effet principal du moment de la mesure ($F(1,127) = 0.051$; $p = .821$, $\eta^2 = 0.000$), mais un effet principal de la condition de pouvoir ($F(1,127) = 6.000$; $p = .016$, $\eta^2 = 0.028$). Les individus en condition de pouvoir élevé ont attribué une amende significativement moins importante ($M = 300$, $ET = 219$, IC95 % [246 ; 354]) que les individus en condition d'absence d'asymétrie de pouvoir ($M = 398$, $ET = 234$, IC95 % [339 ; 457]). Enfin il n'y avait pas d'effet d'interaction entre la condition de pouvoir et le moment de la mesure ($F(1,127) = 2.386$; $p = .125$, $\eta^2 = 0.007$).

D'un point de vue exploratoire, nous avons décomposé cette dernière interaction avec une analyse post-hoc (test de Tukey, cf. tableau 16). Cette analyse révèle que le montant de l'amende attribuée après l'exposition à l'inconsistance est significativement différent selon que les participants étaient dans la condition de pouvoir élevé ou la condition absence d'asymétrie de pouvoir après avoir été exposés à l'inconsistance ($t(127) = 2.904$, $p = .022$), alors qu'une telle différence ne se révèle pas significative lors de la mesure avant l'exposition à l'inconsistance ($t(127) = 0.961$, $p = .772$). Les participants de la condition de pouvoir ont donné une amende plus faible ($M = 272$, $ET = 35.2$) après l'exposition aux cartes aux couleurs inversées, comparés aux participants de la condition absence d'asymétrie de pouvoir ($M = 418$, $ET = 36$).

Tableau 15

Moyenne et écart type des mesures d'affirmation avant et après l'exposition à l'inconsistance et en fonction de l'induction de pouvoir dans l'étude 4

	Mesure affirmation avant exposition à l'inconsistance			Mesure affirmation après exposition à l'inconsistance			Total Avant exposition	Total Après exposition
	Scénario Drogue	Scénario Fraude	Scénario Prostitution	Scénario Drogue	Scénario Fraude	Scénario Prostitution		
Induction de pouvoir	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>
Pouvoir	296 (251)	213 (212)	328 (255)	275 (251)	268 (213)	272 (265)	279 (189)	271 (169)
Absence asymétrie de pouvoir	300 (218)	270 (238)	377 (324)	287 (211)	310 (250)	418 (265)	316 (197)	338 (221)
Total	298 (234)	241 (226)	352 (291)	280 (225)	289 (232)	343 (294)		

Tableau 16

Analyses post-hoc sur la mesure d'affirmation de valeur dans le cadre du scénario de la prostitution dans l'étude 4

Comparaisons post-hoc					
Affirmation de valeurs	Induction	Affirmation de valeurs	Induction	<i>t</i>	<i>p</i> turkey
Avant	Absence d'asymétrie pouvoir	Avant	Pouvoir élevé	0.961	0.772
		Après	Absence d'asymétrie pouvoir	-0.922	0.793
	Pouvoir élevé		Pouvoir élevé	2.064	0.171
			Absence d'asymétrie pouvoir	-1.785	0.285
Après	Absence d'asymétrie pouvoir		Pouvoir élevé	1.267	0.586
				2.904	0.026

Tâche de listage et d'évaluation des pensées

Nous avons posé l'hypothèse que les participants placés dans la condition d'absence d'asymétrie de pouvoir évalueraient plus négativement leurs pensées que les participants en condition de pouvoir élevé en raison des effets négatifs de l'exposition à l'inconsistance. Afin de tester cette hypothèse, un test de Chi-2 a permis de comparer la fréquence d'occurrence des pensées positives, négatives et neutres en fonction de la condition d'induction de pouvoir (pouvoir élevé vs. absence d'asymétrie de pouvoir). S'ils pouvaient lister jusqu'à 20 pensées, en moyenne les participants n'ont inscrit que 5,71 pensées, et ceci indépendamment de la condition d'induction de pouvoir. Plus précisément, les participants de la condition d'absence d'asymétrie de pouvoir ont listé 5,17 pensées en moyenne ($ET = 3.15$) contre 6,23 pensées en

moyenne ($ET = 4.40$) pour ceux de la condition de pouvoir élevé. Un examen plus minutieux des données a montré que seule la pensée n° 1 avait été remplie par tout l'échantillon. Pour cette raison, c'est sur l'évaluation de la valence de celle-ci que nous avons fait porter notre analyse. La proportion des évaluations positives et négatives a différé significativement en fonction de la condition d'induction de pouvoir ($\chi^2 = 9.20, p = .01$, cf. tableau 17). Plus précisément, les individus qui étaient en condition d'absence d'asymétrie de pouvoir ont plus souvent évalué leur première pensée comme étant de valence négative (44.3 %) que positive (26.2 %), alors que le pattern inverse est observé dans la condition de pouvoir élevé où la première pensée est plus souvent évaluée comme étant positive (52.4 %) que négative (31.7 %).

Tableau 17

Répartition de la valence de l'évaluation de la première pensée en fonction de la condition d'induction de pouvoir dans l'étude 4

Évaluation de la valence des pensées	Pouvoir élevé	Absence d'asymétrie de pouvoir
	<i>N</i> (%)	<i>N</i> (%)
Neutre	18 (29.5%)	10 (15.9%)
Négative	27 (43.3%)	20 (31.7%)
Positive	16 (26.2%)	33 (52.4%)

Discussion

Cette étude avait pour objectif d'évaluer l'effet protecteur du pouvoir social sur les effets de l'exposition à une situation inconsistante visant le système de connaissances des individus. D'après la littérature, l'exposition à ce type d'inconsistance constitue une menace que les individus vont compenser par une stratégie (e.g., Heine et al., 2006 ; Proulx & Inzlicht, 2012) telle que l'affirmation d'une valeur qui n'a pas été menacée (e.g., Proulx, 2012 ; Randles et al., 2013, 2015). Sur cette base, nous nous attendions à ce que, dans la condition d'absence d'asymétrie de pouvoir, les participants exposés à une inconsistance (les cartes aux couleurs inversées) extrêmisent plus leurs jugements sur les scénarios de crime que les participants de la condition pouvoir, même si ce jugement n'a pas de rapport avec les croyances ou connaissances

menacées, ceci dans le but de revenir à un état de consistance cognitive. Autrement dit, il était attendu que les participants attribuent des amendes d'un montant plus extrême après avoir été exposés à une inconsistance qu'avant, et que cet effet de compensation soit moins important chez les individus chez qui un sentiment de pouvoir élevé avait été induit. Les résultats de cette étude n'ont permis qu'une validation partielle de ces hypothèses. Ainsi, même si plusieurs études ont montré que les individus exposés à des cartes aux couleurs inversées émettaient des jugements plus extrêmes après avoir été exposés à une violation des attentes (e.g. Heine & Proulx, 2006), nous n'avons pas répliqué ce résultat dans notre étude.

Nous obtenons un résultat intéressant avec l'effet principal de l'induction de pouvoir sur la mesure de jugement des crimes dans le cadre de l'un des scénarios, celui portant sur la prostitution. Des analyses post-hoc ont en effet mis en évidence que les participants en condition d'induction de pouvoir élevé ont, après l'exposition à l'inconsistance, attribué une amende d'un montant moins élevé que les participants qui se trouvaient dans la condition d'absence d'asymétrie de pouvoir, ce qui n'était pas le cas avant l'exposition. Contrairement à nos attentes, nous n'avons observé aucune autre évolution dans les jugements des individus sur les crimes avant et après exposition aux cartes aux couleurs inversées, sauf dans le cadre du scénario sur la fraude pour lequel les participants ont attribué une amende d'un montant plus faible avant l'exposition qu'après l'exposition à l'inconsistance, indépendamment de l'induction de pouvoir. Nous n'avons pas non plus observé de différences significatives au niveau des affects déclarées par les participants. Notre seconde hypothèse n'est donc pas validée.

Les affects négatifs sont généralement considérés comme un marqueur essentiel de l'inconsistance cognitive. En effet, l'inconsistance est censée provoquer un état aversif (Brannon & Gawronski ; 2018 ; Gawronski & Brannon, 2019), y compris des inconsistances peu impliquantes (e.g. Levy et al., 2018; Proulx & Heine, 2010; Slegers et al., 2015). Ce n'est pas ce que nous observons dans cette étude où si nous n'avons pas obtenu de différences d'affects en fonction de l'induction de pouvoir, nous pouvons noter que le niveau d'éveil émotionnel auto-rapporté est faible quelle que soit la condition expérimentale. Il est possible que l'inconsistance à laquelle ont été exposés nos participants ait été trop faible pour déclencher un éveil physiologique suffisant pour qu'il ait été interprété et reporté comme un ressenti affectif. Ceci pourrait expliquer le fait que nous n'ayons, dans la plupart des scénarios, pas observé de différences au niveau des montants de l'amende avant et après l'exposition à l'inconsistance cognitive. En effet, le ressenti d'affects négatifs est considéré comme le facteur motivant les individus à mettre en place des stratégies de résolution ou de compensation de l'inconsistance

(Brannon & Gawronski ; 2018 ; Gawronski & Brannon, 2019). Autrement dit, pour que les individus mettent en place des stratégies de compensation, il faut qu'ils ressentent suffisamment d'affects négatifs, ce qui ne semble pas avoir été le cas dans notre étude.

Toutefois, même si nous n'avons pas trouvé de différences entre les conditions expérimentales sur les différents affects mesurés, l'analyse des réponses à la tâche d'évaluation des pensées a indiqué que les participants dans la condition de pouvoir élevé ont évalué plus positivement que négativement la valence de leurs pensées. Un pattern inverse a été observé chez les participants dans la condition où l'asymétrie de pouvoir favorable n'était pas activée. Cette différence significative dans l'évaluation de la valence des pensées en fonction de la condition de pouvoir pourrait soutenir dans une certaine mesure l'idée que les affects ressentis par les individus pendant la tâche aurait influencé leurs jugements de manière non consciente. En effet, d'après la théorie de l'infusion des émotions de Forgas (1995), les émotions pourraient infuser ou teinter les cognitions des individus et notamment leurs jugements. Les individus de la condition d'absence d'asymétrie de pouvoir ont pu alors ressentir plus d'affects négatifs que les individus placés en condition de pouvoir et, même si cette différence a pu ne pas transparaître au niveau des mesures déclaratives, elle a pu dans une certaine mesure influencer l'évaluation des pensées. Ainsi, la tâche de listage et d'évaluation des pensées pourrait indiquer de façon indirecte une certaine valence affective de l'état psychologique des individus. Cependant, l'absence de résultats consistants dans cette étude ne permet pas de conclure sur ce point.

Enfin, bien que notre induction de pouvoir ait permis de mettre en évidence un effet de la condition d'induction sur le score moyen de sentiment de pouvoir, on peut relever que, sur certains items spécifiques, l'induction de pouvoir semble ne pas avoir fonctionné. Le fait que nous ayons opposé une condition de pouvoir social élevé à une condition plus neutre a pu limiter l'apparition de différences entre les 2 conditions. En effet, la littérature met en général en place des inductions plus contrastantes, permettant de comparer des individus en position de pouvoir élevé à d'autres en position de pouvoir faible. L'étude suivante aura notamment pour objectif de répondre à cette limite.

3. Étude 5 : effet de l'induction de pouvoir élevé (vs. faible) sur une inconsistance visant le système de connaissance

L'étude 4 n'a pas permis de valider notre hypothèse principale, selon laquelle le fait de posséder ou ressentir du pouvoir limiterait les effets générés par une inconsistance visant le système de connaissances. Étant données les limites identifiées sur cette étude, une nouvelle étude a été mise en place afin de corriger certaines de ces limites et de tester nos hypothèses dans de meilleures conditions. Dans cette nouvelle étude, nous avons modifié les modalités de l'induction de pouvoir de telle sorte que la condition de pouvoir social élevé soit opposée à une condition de pouvoir social faible. Nous avons également ajouté une condition d'exposition à une situation consistante avec le système de pensées des individus (exposition à des cartes de poker aux couleurs normales) afin que notre plan permette de comparer les effets de l'exposition à l'inconsistance à une condition contrôle (i.e., non problématique). Concernant la tâche d'affirmation de valeurs, nous avons décidé de conserver le scénario sur la prostitution, qui semblait plus sensible aux effets du pouvoir et nous avons remplacé les scénarios de fraude et de drogue, qui ne se sont pas révélés concluants et impliquaient des sanctions relativement faibles, par un scénario sur l'exhibitionnisme (Vaidis et al., 2017).

Nous nous attendions à ce que les participants exposés à la situation inconsistante (carte aux couleurs inversées) ressentent plus d'affects négatifs que les participants exposés à la situation consistante (cartes aux couleurs normales ; Hypothèse 1). De plus, nous supposons que nous observerions une différence plus grande entre les amendes attribuées avant et après l'exposition aux suites de cartes quand ces suites sont inconsistantes que quand elles sont consistantes (Hypothèse 2). Par ailleurs, nous faisons l'hypothèse que l'exposition à l'inconsistance cognitive provoquerait une augmentation des affects négatifs et une extrémisation dans le montant de l'amende plus importante en comparaison à l'exposition aux cartes consistantes, et ceci d'autant plus que les participants seraient dans la condition pouvoir faible, un pouvoir élevé étant supposé atténuer l'impact de l'exposition à l'inconsistance chez les individus (Hypothèse 3).

Méthode

Participants et plan expérimental

Nous avons effectué une analyse de puissance à priori (Gpower, version 3.1.9.7 ; Faul et al., 2009) afin de déterminer la taille de l'échantillon nécessaire pour cette étude. Comme pour l'étude 4, nous nous sommes basés sur la moyenne des tailles d'effet de 11 études utilisant la même procédure d'induction de pouvoir que la nôtre (cf. Annexe 2, p. 229). Avec les changements effectués pour cette étude (remplacement de la condition d'absence d'asymétrie de pouvoir de l'induction de pouvoir par une condition de pouvoir faible, et ajout d'une condition de consistance pour l'exposition aux cartes), nous devons recruter un minimum de 250 participants (puissance = .80, $\alpha = .05$, $f = 0.25$). L'étude a été préenregistrée sur aspredicted (https://aspredicted.org/blind.php?x=EWT_HCS). Le matériel, les données, ainsi que les analyses statistiques sont disponibles sur OSF (https://osf.io/8qkj4/?view_only=95ea330213fe41b7a280ae6e99b65c1a).

Deux cent soixante étudiants en Licence 1 de psychologie de l'université Paris-Nanterre ont participé à cette étude en échange de crédits universitaires. Conformément aux critères d'exclusion préenregistrés, nous avons supprimé les données des participants n'ayant pas répondu à toutes les questions de l'étude ou n'ayant pas respecté les consignes ($n = 4$). Nous avons également exclu des analyses les données des individus qui n'étaient pas capables de rappeler correctement quel type de souvenir (associé à un pouvoir élevé vs faible) ils avaient dû décrire ($n = 1$), et enfin les données des participants dont le souvenir rappelé n'avait pas été jugé conforme à l'induction par deux juges indépendants ($n = 8$). Au final, sur les 260 participants, seules les données de 247 personnes ont été retenues pour les analyses statistiques. Notre échantillon final est composé de 25 hommes, 216 femmes, et 6 personnes se définissant autrement. Les participants sont âgés de 18 à 27 ans ($M = 19$, $ET = 1.61$) et ont été répartis aléatoirement dans l'une des quatre conditions expérimentales d'un plan factoriel mixte de type 2 (Induction de pouvoir : pouvoir élevé vs pouvoir faible) x 2 (Type de cartes : inconsistantes vs. consistantes) x 2 (moment de la mesure d'affirmation de valeurs : avant les cartes, après les cartes), cette dernière variable étant intra-sujet.

Procédure

La procédure de l'étude 5 suit un déroulement quasiment similaire à celui de l'étude 4. Cependant, cette étude s'est déroulée en présentiel dans une salle d'expérimentation de l'Université Paris-Nanterre. La recherche était séparée en deux parties qui étaient présentées

aux participants comme des études indépendantes. Dans la première partie, présentée comme une étude sur le rappel de souvenirs spécifiques, les participants commençaient par remplir la première mesure d'affirmation des valeurs (attribution d'amendes sur les scénarios de prostitution et d'exhibition) puis ils étaient répartis aléatoirement dans l'une des deux conditions d'induction de pouvoir (pouvoir élevé vs pouvoir faible). Comme dans l'étude 4, l'induction de pouvoir avait lieu via une procédure de rappel de souvenir autobiographique (Galinsky et al., 2003). Les participants devaient soit raconter un souvenir dans lequel ils étaient en position de pouvoir vis-à-vis d'une personne ou d'un groupe de personnes, soit raconter un souvenir où quelqu'un était en position de pouvoir vis-à-vis d'eux. On les invitait ensuite à passer à la soi-disant seconde étude. Les participants étaient alors répartis aléatoirement dans l'une des deux conditions de la variable type de cartes. Ils étaient alors exposés soit à une succession de cartes normales (condition de consistance avec les connaissances), soit à une succession de cartes normales et de cartes aux couleurs inversées (condition d'inconsistance avec les connaissances). Ensuite, les participants répondaient à une mesure d'affects (thermomètre de la dissonance cognitive d'Elliot & Devine, 1994) et à des questions relatives à leurs habitudes et attitudes vis-à-vis des jeux de cartes. Ils répondaient ensuite de nouveau à la tâche d'affirmation de valeurs pour les deux scénarios (i.e., choix d'un montant d'amende) et, comme dans l'étude 4, ils complétaient la tâche de listage et d'évaluation de la valence de leurs pensées. Pour terminer, les participants répondaient aux items de vérification de l'efficacité de la procédure d'induction de pouvoir, ainsi qu'aux questions destinées à vérifier qu'ils n'avaient pas perçu le lien entre les deux parties de l'étude ou découvert les hypothèses de la recherche. L'ensemble du questionnaire est disponible en annexe 2 (p. 229). Nous présenterons dans la partie suivante uniquement le matériel ayant été modifié par rapport à l'étude 4.

Matériel

Induction de Pouvoir

Le pouvoir social était manipulé via une tâche de rappel autobiographique (Galinsky et al., 2003). Les participants ont été répartis aléatoirement dans l'une des deux conditions d'induction de pouvoir. En condition de pouvoir élevé, les participants devaient rappeler un souvenir dans lequel ils étaient en position de pouvoir sur un individu ou un groupe d'individus. Dans la condition d'induction de pouvoir faible, les participants devaient rappeler un souvenir

où une personne était dans une position supérieure à eux (par exemple, une position de décideur ou d'évaluateur). Dans les deux cas, ils devaient décrire la situation le plus précisément possible : les personnes présentes, les émotions, le contexte du souvenir, etc. L'ensemble des consignes présentées aux participants se trouve en Annexe 2 (p. 229). La correspondance entre le souvenir rappelé et la condition expérimentale était évaluée après l'expérience par 2 juges indépendants.

Exposition à une situation consistante/inconsistante

Les participants étaient répartis aléatoirement dans l'une des deux conditions de la variable type de cartes. Tous les participants commençaient par être exposés à un set de 4 cartes consistantes, présenté comme un entraînement. Ils étaient ensuite aléatoirement exposés, en fonction de la condition expérimentale, à deux autres sets de 7 et 9 cartes soit toutes consistantes soit intégrant des cartes inconsistantes. Quel que soit le type d'exposition, les participants avaient pour consigne de regarder attentivement et compter le nombre de cartes qui apparaissaient à l'écran.

Mesure d'affirmation de valeur

Nous avons mesuré l'affirmation des valeurs des participants à travers une tâche d'évaluation de scénarios. Les participants lisaient deux scénarios relatifs à des délits (prostitution et exhibitionnisme ; cf. annexe 2, p. 229) et devaient ensuite attribuer, pour chacun des cas, une amende allant de 0 € à 999 €. La tâche de jugement était administrée une première fois avant l'exposition à l'inconsistance / consistance et une seconde fois après cette exposition.

Mesure des affects, tâche de listage des pensées et mesures de vérification

La mesure des affects (thermomètre de la dissonance cognitive ; Elliot & Devine, 1994), la tâche de listage et d'évaluation de la valence de pensées, la vérification de l'induction de pouvoir et la vérification de la perception d'indépendance entre les différentes phases de l'étude étaient identiques à celles utilisées pour l'étude 4 (voir p. 122).

Résultats

Analyses préliminaires

Vérification de la validité interne des échelles utilisées

Dans un premier temps, nous avons vérifié la validité interne de l'échelle de vérification de l'induction de pouvoir et celle des facteurs du thermomètre de la dissonance cognitive. La validité interne s'est révélée satisfaisante pour l'échelle de vérification de l'induction de pouvoir ($\alpha = .904$). Pour le thermomètre de la dissonance, comme précédemment, nous avons calculé des scores moyens pour les 4 facteurs identifiés par Elliot et Devine (1994) à savoir la perception négative de soi (« en colère contre moi-même », « dégoûté(e) de moi-même », « déçu(e) de moi-même » et « critique envers moi-même », $\alpha = .858$), la perception positive de soi (« content(e) », « amical(e) », « optimiste » et « heureux(se) », $\alpha = .841$), l'inconfort psychologique (« inconfortable », « gêné(e) » et « mal à l'aise », $\alpha = .823$) et l'embarras (« embarrassé(e) » et « honteux(se) », $\alpha = .714$).

Vérification de l'induction de pouvoir

Pour vérifier l'efficacité de notre procédure d'induction de pouvoir, nous avons effectué des tests de Student sur le score moyen et les items de vérification d'induction de pouvoir. Les analyses ont mis en évidence un effet de l'induction de pouvoir sur le score moyen à l'échelle de vérification d'induction de pouvoir ($t(214) = 14.67, p < .001, IC95 \% [1.99 ; 2.61], d = 1.99$). Les individus qui ont rappelé un souvenir dans lequel ils occupaient une position de pouvoir élevé se sentaient plus puissants ($M = 4.97, ET = 1.22$) que les individus qui devaient rappeler un souvenir dans lequel ils étaient en position de pouvoir faible ($M = 2.76, ET = 1.08$). Plus précisément, les individus de la condition de pouvoir élevé se sont sentis plus « maîtres de la situation » ($t(214) = 10.27, p < .001, IC95 \% [1.95 ; 2.88], d = 1.40$), « puissants » ($t(214) = 7.72, p < .001, IC95 \% [1.36 ; 2.28], d = 1.05$), « indépendants » ($t(214) = 9.52, p < .001, IC95 \% [1.83 ; 2.78], d = 1.30$), « dominants » ($t(214) = 9.18, p < .001, IC95 \% [1.61 ; 2.49], d = 1.25$) et « en charge des décisions » ($t(214) = 17.15, p < .001, IC95 \% [3.20 ; 4.03], d = 3.33$) que les individus placés en condition de pouvoir faible. A l'inverse, les individus en condition de pouvoir faible se sont sentis plus « faibles » ($t(214) = -8.82, p < .001, IC95 \% [-2.59 ; -1.64], d = -1.2$), plus « dépendants » ($t(214) = -6.16, p < .001, IC95 \% [-2.08 ; -1.07], d = -0.84$) et « impuissants » ($t(214) = 9.92, p < .001, IC95 \% [-3.04 ; -2.03], d = -1.35$) que les individus

en condition de pouvoir élevé. Les statistiques descriptives sont présentées dans le tableau 18 ci-dessous.

Tableau 18

Scores moyens aux items de l'échelle de vérification d'induction de pouvoir en fonction de la condition d'induction de pouvoir dans l'étude 5

Items	Pouvoir Élevé	Pouvoir Faible
	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>
Maître de la situation	4.45 (1.97)	2.04 (1.44)
Indépendant	4.63 (1.99)	2.32 (1.53)
Puissant	3.77 (2.03)	1.95 (1.35)
Dominant	3.77 (1.95)	1.73 (1.23)
En charge des décisions	5.67 (1.68)	2.06 (1.41)
Faible	2.12 (1.51)	4.24 (2.00)
Dépendant	2.30 (1.63)	3.88 (2.11)
Impuissant	2.11 (1.67)	4.64 (2.07)
Score moyen de pouvoir	4.97 (1.22)	2.67 (1.08)

Test des hypothèses

Mesure des affects

Afin de tester l'hypothèse du rôle modérateur du niveau de pouvoir social sur les affects provoqués par l'exposition à l'inconsistance, nous avons effectué des ANOVAs sur chacune des dimensions du thermomètre de la dissonance, avec l'induction de pouvoir et le type de cartes en variables indépendantes.

En ce qui concerne la dimension d'inconfort psychologique, l'ANOVA n'a pas mis en évidence d'effet principal de l'induction de pouvoir ($F(1,212) = 0.864, p = .354, \eta^2 = 0.004$) mais un effet tendanciel du type de cartes ($F(1,212) = 3.728, p = .055, \eta^2 = 0.017$). Ainsi, les participants dans la condition de consistance ont déclaré avoir ressenti moins d'inconfort psychologique ($M = 2.65, ET = 2.20, IC95\% [2.23 ; 3.06]$) que les individus qui ont été exposés

à la situation d'inconsistance ($M = 3.30$, $ET = 2.97$, IC95 % [2.73 ; 3.88]). Enfin, l'ANOVA n'a pas mis en évidence d'effet d'interaction entre l'induction de pouvoir et le type de cartes sur le score d'inconfort psychologique ($F(1,212) = 0.201$, $p = .654$, $\eta^2 = 0.001$).

L'ANOVA effectuée sur le facteur embarras n'a pas mis en évidence d'effet principal de l'induction de pouvoir ($F(1,212) = 0.650$, $p = .421$, $\eta^2 = 0.003$), du type de cartes ($F(1,212) = 1.838$, $p = .177$, $\eta^2 = 0.009$) ni de l'interaction entre le niveau de pouvoir et le type de cartes ($F(1,212) = 0.634$, $p = .427$, $\eta^2 = 0.003$). Un pattern de résultats similaire a été obtenu sur la mesure de perception négative de soi. L'ANOVA ne révèle aucun effet significatif que ce soit pour l'effet principal de l'induction de pouvoir ($F(1,212) = 0.232$, $p = .631$, $\eta^2 = 0.001$), celui du type de cartes ($F(1,212) = 0.757$, $p = .385$, $\eta^2 = 0.004$), ou l'interaction entre ces variables ($F(1,212) = 0.067$, $p = .796$, $\eta^2 = 0.000$). De la même manière, l'analyse ne met pas en évidence d'effet de nos variables sur la perception positive de soi, qu'il s'agisse de l'induction de pouvoir ($F(1,212) = 2.270$, $p = .133$, $\eta^2 = 0.010$), du type d'exposition ($F(1,212) = 0.702$, $p = .403$, $\eta^2 = 0.003$), ou de l'interaction des deux variables ($F(1,212) = 2.303$, $p = .131$, $\eta^2 = 0.011$). Comme dans l'étude précédente, les scores des affects, notamment l'inconfort psychologique, l'embarras et la perception négative de soi étaient descriptivement faibles (cf. tableau 19 pour les statistiques descriptives).

Tableau 19

Score moyen aux différents facteurs du thermomètre de la dissonance cognitive en fonction de l'induction de pouvoir et du type de cartes dans l'étude 5

	Cartes inconsistantes				Cartes consistantes			
	Inconfort	Embarras	Perception négative de soi	Perception positive de soi	Inconfort	Embarras	Perception négative de soi	Perception positive de soi
Induction de pouvoir	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>
Pouvoir élevé	3.08 (2.79)	2.53 (2.61)	4.36 (2.88)	7.63 (3.26)	2.55 (2.15)	2.33 (2.17)	3.64 (2.50)	8.58 (2.92)
Pouvoir faible	3.57 (3.19)	3.10 (3.12)	4.05 (3.24)	7.54 (3.37)	2.73 (2.27)	2.33 (2.49)	3.76 (2.85)	7.32 (3.23)
Total	3.30 (2.97)	2.33 (2.85)	4.22 (3.03)	7.59 (3.29)	2.65 (2.20)	2.33 (2.33)	3.70 (2.68)	7.91 (3.14)

Mesure d'affirmation des valeurs

Pour tester l'hypothèse d'un renforcement de l'affirmation de valeurs après exposition à la série de cartes quand celle-ci est inconsistante (vs. consistante) et que les participants étaient en condition de pouvoir social faible (vs. élevé), des ANOVAs mixtes ont été conduites séparément sur les deux scénarios que les participants avaient à juger (prostitution et exhibition). Le moment de la mesure de l'affirmation de valeur (avant exposition vs après exposition aux cartes) a été introduit en mesure répétée dans le modèle.

Pour le scénario portant sur l'exhibition, l'ANOVA a mis en évidence un effet principal du moment de la mesure ($F(1,212) = 8.764, p = .003, \eta^2 = 0.000$). Les participants ont attribué une amende moins élevée avant l'exposition ($M = 550, ET = 277, IC95\% [513 ; 587]$) qu'après l'exposition aux cartes à jouer ($M = 565, ET = 273, IC95\% [529 ; 602]$). En revanche, aucun effet principal du niveau de pouvoir social induit ($F(1,212) = 0.150, p = .699, \eta^2 = 0.000$) ni du type de cartes présentées ($F(1,212) = 0.481, p = .489, \eta^2 = 0.001$) n'a été observé. De plus, l'effet de l'interaction entre le niveau de pouvoir induit et le type de cartes présentées sur le montant de l'amende proposée par les participants ne s'est pas révélée significative ($F(1,212) = 2.191, p = .140, \eta^2 = 0.003$). Il en va de même pour l'interaction entre le niveau de pouvoir induit et le moment de la mesure ($F(1,212) = 2.261, p = .134, \eta^2 = 0.000$) et l'interaction entre le moment de la mesure et le type d'exposition ($F(1,212) = 0.009, p = .923, \eta^2 = 0.000$). Enfin, nous n'avons pas obtenu d'effet de l'interaction double entre le moment de la mesure, l'induction de pouvoir et le type de cartes présentées ($F(1,212) = 0.017, p = .896, \eta^2 = 0.000$).

Pour le scénario sur la prostitution, nous n'avons pas obtenu d'effet principal du moment de la mesure ($F(1,212) = 0.090, p = .764, \eta^2 = 0.000$), du pouvoir ($F(1,212) = 2.451, p = .119, \eta^2 = 0.004$), ni du type de cartes sur le montant de l'amende proposée ($F(1,212) = 0.027, p = .869, \eta^2 = 0.000$). En ce qui concerne les effets d'interaction, nous n'avons obtenu aucun effet d'interaction de premier ordre entre le niveau de pouvoir induit et le type de cartes ($F(1,212) = 0.089, p = .766, \eta^2 = 0.000$), le niveau de pouvoir et le moment de la mesure ($F(1,212) = 0.539, p = .464, \eta^2 = 0.000$) et entre le moment de la mesure et le type de cartes ($F(1,212) = 3.319, p = .070, \eta^2 = 0.000$). L'ANOVA n'a pas non plus mis en évidence d'effet d'interaction de second ordre entre le niveau de pouvoir, le type de carte et le temps de la mesure ($F(1,212) = 0.015, p = .903, \eta^2 = 0.000$).

Tâche de listage des pensées

Des tests de Chi-2 ont été conduits pour comparer la fréquence des pensées listées selon leur valence (positive, négative ou neutre), la condition de pouvoir social (élevé ou faible) dans laquelle étaient placés les participants, et selon qu'ils étaient exposés aux cartes inconsistantes ou consistantes. Même si les participants pouvaient lister et évaluer jusqu'à 20 pensées, la plupart d'entre eux n'ont donné que deux ou trois pensées, et seulement la première a été remplie par tout l'échantillon. Pour analyser les résultats concernant la valence attribuée aux pensées, nous nous sommes donc limités, comme dans l'étude 4, à la première pensée listée. Les résultats ne mettent en évidence aucune différence significative dans la fréquence d'apparition de pensées positives versus négatives en fonction de l'induction de pouvoir ($\chi^2 = 1.97$; $p = .579$), ni du type de carte ($\chi^2 = 3.32$, $p = .190$). Il n'y a pas de différence d'occurrences de pensées négatives ou positives entre les deux conditions d'induction de pouvoir, ni entre les deux modalités de la variable type de cartes.

Discussion

Cette étude avait pour objectif de prolonger l'étude 4 en corrigeant certaines des limites méthodologiques. Ainsi, l'opérationnalisation des variables dans l'étude 5 a pallié l'absence de condition contrôle pour le type de stimulus proposé et de condition de pouvoir social faible pour l'induction de pouvoir. Nous nous attendions à obtenir un effet du niveau de pouvoir et du type d'exposition sur la mesure des affects. Plus précisément, nous supposons que les participants exposés à des cartes inconsistantes ressentiraient plus d'affects négatifs que les participants exposés à des cartes consistantes avec leur système de connaissances, et que cet effet soit réduit chez les participants de la condition de pouvoir élevé (en comparaison avec ceux placés dans la condition de pouvoir faible). Par ailleurs, nous attendions le même pattern de résultats sur l'affirmation de valeurs, se traduisant par l'attribution d'amendes plus sévères après l'exposition aux cartes qu'avant exposition, cet effet devant être moins important chez les individus placés en condition de pouvoir élevé que chez ceux placés en condition de pouvoir faible.

Les résultats obtenus ne permettent cependant pas de valider ces hypothèses. En ce qui concerne les affects, les analyses ont bien mis en évidence un effet du type de cartes sur le score d'inconfort psychologique, mais il ne se révèle que tendanciel. Plus précisément, les participants qui avaient été exposés aux cartes aux couleurs inversées (situation d'exposition à l'inconsistance) avaient tendance à déclarer avoir ressenti davantage d'inconfort psychologique

que les individus exposés aux cartes aux couleurs normales. La littérature sur le modèle de maintien de sens met en avant l'idée selon laquelle l'exposition à une inconsistance, même minimale, peut générer de l'inconfort psychologique (Heine et al., 2006). La détection de l'inconsistance provoquerait un inconfort psychologique lié au fait que les individus se trouvent dans une situation à laquelle ils ne s'attendaient pas, ce qui impliquerait qu'ils se sentent menacés par cette situation (Mendes et al., 2007; Proulx & Heine, 2010). L'inconfort psychologique conduirait alors à la mise en place de stratégies de compensation. Sur ce dernier point non plus, nos résultats ne permettent pas de confirmer nos attentes. En effet, l'effet principal de l'exposition à l'inconsistance sur l'affirmation des valeurs, tel que prédit par le modèle de maintien de sens, ne s'est révélé significatif sur aucun des deux scénarios présentés. De plus, contrairement à ce qui avait été obtenu dans l'étude 4, l'effet du niveau de pouvoir sur la mesure d'affirmation de valeurs ou sur l'évaluation de la valence des pensées des participants ne s'est pas révélé significatif. Les études 4 et 5 nous fournissent des résultats différents sur l'affirmation de valeurs et sur les affects. En effet, si dans l'étude 4 nous avons obtenu un effet principal du niveau de pouvoir sur le montant de l'amende dans le cadre du scénario de prostitution, ce résultat n'a pas été répliqué, avec le même scénario, dans l'étude 5. À l'inverse, dans l'étude 5, nous avons observé un effet principal du type d'exposition sur l'inconfort psychologique alors qu'aucun effet sur les affects n'était apparu dans l'étude 4. Cependant, dans les deux études, nous avons obtenu des scores d'affects négatifs et d'inconfort faibles (dans l'étude 5, la moyenne du facteur inconfort chez les participants exposé aux cartes inconsistante est de 3.30, sur une échelle allant de 1 à 15). La littérature suggère que, pour que des stratégies de compensation soient mises en place (comme affirmer un autre cadre que celui menacé par l'inconsistance), le niveau d'affects ressenti doit être suffisant (Moser & Schroder, 2012). Pourtant, les résultats de cette étude 5 laissent penser que les affects négatifs ne seraient pas toujours suivis par des stratégies de compensation. En effet, il n'y a pas de lien entre le niveau d'affect et la différence de score entre avant et après exposition aux cartes². Une hypothèse permettant de comprendre cette dissociation entre les deux niveaux de conséquences de l'exposition à l'inconsistance (sur les affects d'une part, et sur les stratégies d'autre part) pourrait être liée au fait que l'éveil émotionnel et les stratégies de compensation résulteraient de deux circuits fonctionnant de façon indépendante : le BIS (système d'inhibition de

² Une analyse de corrélations a été conduite entre les différents facteurs du thermomètre de la dissonance et la différence de montant de l'amende moyenne entre avant et après l'exposition aux types de cartes. Ni le facteur inconfort ($r = -0.038, p = .485$), le facteur embarras ($r = -0.056, p = .416$) ni la perception négative de soi ($r = -0.065, p = .341$) ne corrélaient significativement les uns avec les autres.

l'organisme) et le BAS (système d'approche de l'organisme). Plus précisément, le BIS est un système sensible aux événements, aux stimuli potentiellement menaçant de l'organisme, et il est à l'origine des affects négatifs y compris ceux qui émergent dans une situation inconsistante (Gray & McMaughon, 2000 ; McNaughton & Corr, 2004). En réaction à la menace perçue (i.e., la situation inconsistante), le BIS va générer de l'anxiété, augmenter la vigilance sur les stimuli et inhiber les comportements en cours afin d'observer au mieux la situation avant de potentiellement préparer à un changement de comportement ultérieur. Le BAS, quant à lui, permet aux individus de mettre en place des stratégies de compensation pour réduire les affects négatifs, notamment provoqués par l'inconsistance (Gunther Moor et al., 2010 ; Mendes et al., 2007 ; Sleegers et al., 2015). Le système d'inhibition de l'organisme (BIS) provoque l'état aversif alors que le système d'approche de l'organisme (BAS) active la motivation à revenir à la consistance et déclenche les stratégies pouvant permettre ce retour à l'équilibre (ici, affirmer ses valeurs). Le fait que nous n'ayons pas obtenu systématiquement une affirmation de valeurs après l'exposition aux cartes inconsistantes peut être dû au fait que la motivation à retourner à la consistance n'est pas générée à chaque fois que les individus rencontrent une situation inconsistante. Il est ainsi possible que la mise en place de stratégies de retour à la consistance soit conditionnée à l'atteinte d'un seuil minimal d'intensité d'affects négatifs. En deçà de ce seuil, la détection des affects négatifs, voire le processus de retour à la consistance pourraient ne pas atteindre la conscience des individus. De plus, même s'il faut des affects négatifs pour déclencher la dernière étape du processus de gestion de l'inconsistance (la mise en place d'une stratégie de compensation), cette dernière pourrait avoir échappé à nos mesures. Les participants ont pu soit ne pas mettre en place de stratégies de résolution, soit simplement ne pas utiliser celle que nous leur proposons.

Enfin, le mode d'induction du pouvoir dans les études 4 et 5 peut être discuté. L'induction de pouvoir que nous avons utilisée, bien qu'elle soit couramment utilisée dans la littérature, place artificiellement des individus dans une situation ponctuelle de pouvoir élevé ou faible. Elle laisse de côté le niveau pouvoir subjectif qu'ont les individus, c'est-à-dire à quel point ils se perçoivent dotés ou non de pouvoir, de manière générale, en dehors de l'expérience. Des auteurs considèrent en effet que tous les individus peuvent ressentir du pouvoir dans leur vie quotidienne en fonction des situations (Smith & Hofmann, 2016). La prise en considération de ce sentiment de pouvoir subjectif (Anderson et al., 2012), pourrait être plus écologique que l'induction de pouvoir ponctuelle et être un meilleur prédicteur de la sensibilité ou des réactions face à l'inconsistance psychologique.

4. Étude 6 : sentiment de pouvoir subjectif et inconsistance visant le système de connaissances

Cette étude avait pour but d'investiguer l'effet du pouvoir subjectif des individus sur leurs réactions face à une inconsistance visant, comme dans les études 4 et 5, leur système de connaissances. Alors que dans les études 4 et 5, le pouvoir social était une variable provoquée, avec un pouvoir social élevé ou faible induit expérimentalement, nous avons souhaité, pour la présente étude, prendre en compte une variable invoquée : le sentiment de pouvoir subjectif. Le pouvoir subjectif est le sentiment de pouvoir que les individus ressentent au quotidien (Anderson et al., 2012).

L'activation des systèmes d'approche et d'inhibition de l'organisme sont à l'origine de nombreuses différences individuelles concernant la personnalité, la psychopathologie, ou encore la sensibilité aux renforcements (Gray & McNaughton, 2000). Il a été montré que certains types de personnalité étaient associés à une plus grande activation du système d'approche que du système d'inhibition. Par exemple, le fait d'avoir une activation plus basse du système d'approche et une activation plus élevée du système d'inhibition agit sur l'anxiété sociale (Kimbrel et al., 2012). Ainsi, l'activation du BAS et du BIS agirait sur le développement de la personnalité ou encore de la psychopathologie. D'après la littérature, les individus qui ont du pouvoir au quotidien évoluent dans un environnement riche en récompenses, ce qui favorise l'activation du BAS, alors que les individus qui n'ont pas de pouvoir au quotidien évoluent dans un environnement plus riche en punitions, ce qui rend le BIS plus actif (Anderson & Berdahl, 2002 ; Keltner et al., 2003). Le système d'inhibition de l'organisme serait à l'origine des affects négatifs provoqués par les situations inconsistantes (Sleegers et al., 2015). Ainsi, on peut penser que le fait d'avoir un niveau de pouvoir subjectif faible stimulerait le BIS rendant les individus encore plus sensibles à la menace provoquée par la situation inconsistante, ce qui favoriserait l'émergence de plus d'affects négatifs et de stratégies de compensation pour revenir à une situation consistante.

Nous posons l'hypothèse que les individus avec un sentiment de pouvoir élevé ressentiraient moins d'inconfort psychologique que les individus avec un pouvoir subjectif faible lorsqu'ils seraient confrontés à des cartes inconsistantes (Hypothèse 1). De plus, nous supposons que les participants avec un niveau de pouvoir subjectif élevé affirmeraient moins leurs valeurs (moins d'extrémisation de leur jugement) que les individus avec un sentiment de pouvoir faible après avoir vu des cartes inconsistantes (Hypothèse 2). Par ailleurs, en nous

appuyant sur les travaux mettant en évidence le fait que le pouvoir peut augmenter l'estime de soi (Wojciszke & Struzynska–Kujalowicz, 2007) d'une part, et qu'un niveau élevé d'estime de soi peut permettre de se protéger des menaces liées à l'inconsistance (Proulx & Heine, 2006) d'autre part, nous avons ajouté une mesure d'estime de soi. Nous posons l'hypothèse que l'effet du pouvoir sur l'inconfort psychologique serait médiatisé par le niveau d'estime de soi (Hypothèse 3). Nous posons également une hypothèse de médiation par l'estime de soi de l'effet du pouvoir sur l'affirmation de valeur (Hypothèse 4).

Afin de toucher une population plus large et plus représentative que dans les études 4 et 5, cette étude a été diffusée en ligne, un élément d'autant plus important que le pouvoir est ici une variable invoquée. La participation à l'étude se faisait sur la base du volontariat et aucune récompense n'était prévue pour les participants. De manière à limiter la durée de l'étude et à éviter un taux d'abandon trop élevé, nous avons restreint le nombre de mesures et nous nous sommes limités aux indicateurs essentiels au test de nos hypothèses.

Méthode

Participants et plan expérimental

Une analyse de puissance a priori a été effectuée (G*power 3.1.9.7 ; Faul et al., 2009), afin de déterminer la taille de l'échantillon nécessaire au test de nos hypothèses dans de bonnes conditions de puissance. Pour réaliser cette analyse, nous nous sommes basés sur une taille d'effet de $f = 0.20$, une puissance de .80, et un seuil alpha de .05. D'après les résultats de cette analyse, nous devons recruter un minimum de 416 participants. Cette étude a été, préenregistrée sur aspredicted (https://aspredicted.org/CRA_BX). Le matériel, le pré-enregistrement, les données, ainsi que les analyses statistiques réalisées sur Jamovi sont disponibles sur OSF (https://osf.io/8qkj4/?view_only=95ea330213fe41b7a280ae6e99b65c1a).

L'étude a été diffusée en ligne sur différents réseaux sociaux. 510 participants ont rempli notre questionnaire sur la base du volontariat. Conformément aux critères préenregistrés, nous avons supprimé les données des participants n'ayant pas répondu à la totalité de l'étude ($n = 106$), n'ayant pas respecté les consignes ($n = 17$), ainsi que celles des participants ayant correctement identifié l'objectif de l'étude ($n = 26$). À l'issue des exclusions, les données de 287 ont été retenues pour les analyses statistiques. Notre échantillon final se compose donc de 92 hommes, 187 femmes, et 8 personnes se catégorisant autrement, âgés de 18 à 65 ans ($M =$

25.7, $ET = 10$), répartis dans l'une des 2 conditions expérimentales d'un plan factoriel 2 (Type de cartes : Inconsistante vs. Consistante) x 2 (Moment de la mesure d'affirmation de valeurs : avant les cartes, après les cartes).

Procédure

Après avoir donné leur consentement éclairé, les participants étaient informés qu'ils allaient participer à deux études distinctes. La première partie de l'étude était décrite comme une étude sur l'évaluation que font les individus de leurs relations avec les autres. La première mesure d'affirmation des valeurs était alors présentée, suivie de l'échelle de sentiment personnel de pouvoir d'Anderson et al. (2012) et l'échelle d'estime de soi de Heatherton et Polivy (1991). La partie suivante était présentée comme une étude sur la perception d'objets du quotidien. Les participants étaient exposés à une suite de cartes à jouer de type de poker intégrant des cartes aux couleurs inversées (condition inconsistante) ou composée uniquement des cartes aux couleurs normales (condition consistante). Ils remplissaient ensuite une mesure d'affects auto-rapportés. Enfin, les participants remplissaient une seconde fois la mesure d'affirmation des valeurs, complétée par une tâche de listage et d'évaluation de la valence des pensées. L'étude se terminait par des questions sociodémographiques et des questions permettant de déterminer si les participants avaient perçu le lien entre les différentes parties de l'étude et compris les hypothèses de l'étude.

Matériel

Le matériel de cette étude était similaire à celui des études 4 et 5 concernant la mesure d'affirmation de valeurs et la tâche d'induction de l'inconsistance (exposition aux cartes). Nous avons remplacé la tâche d'induction de pouvoir par rappel autobiographique par une mesure invoquée du pouvoir subjectif (échelle d'Anderson et al., 2012). Une échelle d'estime de soi trait (Heatherton & Polivy, 1991) a également été ajoutée. Concernant la mesure des affects, nous n'avons utilisé pour cette étude que la sous-échelle d'inconfort psychologique du thermomètre de la dissonance cognitive (Elliot & Devine, 1994). Nous présenterons, dans la section qui suit, uniquement le matériel utilisé pour la première fois dans cette étude.

Sentiment de pouvoir subjectif

Pour mesurer le sentiment de pouvoir subjectif des participants, nous avons utilisé l'échelle d'Anderson et al. (2012) que nous avons traduite en français. L'échelle se compose des 8 items suivants : « Je suis écouté(e) », « Mes souhaits n'ont pas beaucoup de poids » (item inversé), « Je peux faire faire à autrui ce que je veux », « Mes opinions ont peu d'influence, même si je les exprime » (item inversé), « Je pense avoir beaucoup de pouvoir », « Mes idées et mes opinions sont souvent ignorées » (item inversé), « Même si j'essaye, je n'arrive pas me débrouiller seul(e) » (item inversé), « Je peux prendre des décisions, si je le veux ». Les participants indiquaient pour chaque item leur accord avec l'affirmation proposée au moyen d'une échelle de type Likert en 7 points, de 1 (*pas du tout d'accord*) à 7 (*tout à fait d'accord*).

Mesure de l'estime de soi

L'estime de soi état (ES) était mesurée par l'échelle *State Self-Esteem Scale* (Heatherton & Polivy, 1991) que nous avons traduite en français. Cette échelle est composée de 20 items (cf Annexe 2, p. 229) qui sous-tendent 3 dimensions : l'ES liée à l'apparence (e.g., « Je suis satisfait(e) de l'aspect de mon corps en ce moment »), l'ES de performance (e.g., « Je me sens confiant(e) en mes capacités »), et l'ES liée aux compétences sociales (e.g., « Je suis contrarié(e) par ce que les autres peuvent penser de moi »). Les participants répondaient à chaque item en utilisant une échelle de type Likert en 5 points allant de 1 (*pas du tout d'accord*) à 5 (*tout à fait d'accord*).

Mesure des affects

L'inconfort psychologique a été mesuré à l'aide de la sous-échelle du même nom du Thermomètre de la dissonance cognitive (Elliot & Devine, 1994). Cette sous-échelle est composée de 4 items : « troublé(e) », « incommodé(e) », « gêné(e) » et « embarrassé(e) ». Les participants indiquaient sur une échelle de Likert en 7 points allant de 1 (*ne correspond pas du tout*) à 7 (*correspond tout à fait*) à quel point chacun des affects listés correspondaient à ce qu'ils ressentaient.

Résultats

Analyses préliminaires

Validité des échelles de sentiment de pouvoir, d'estime de soi et d'inconfort psychologique

Nous avons vérifié la validité interne des échelles de sentiment de pouvoir subjectif, de l'échelle d'estime de soi ainsi que de l'échelle d'inconfort psychologique. La validité de l'échelle de sentiment de pouvoir est satisfaisante ($\alpha = .77$), tout comme celle de l'échelle d'estime de soi ($\alpha = .90$) et de la mesure d'inconfort ($\alpha = .80$). Ces résultats le permettant, nous avons calculé des scores moyens pour chacune de ces échelles.

Test des hypothèses

Mesure de l'inconfort psychologique

Nous avons posé l'hypothèse qu'un niveau élevé de pouvoir pourrait limiter l'inconfort ressenti lorsque les participants étaient exposés aux cartes inconsistantes et que l'estime de soi pourrait agir en tant que médiateur. Afin de tester nos hypothèses, nous avons effectué des analyses de régressions linéaire et nous avons suivi la procédure de Baron et Kenny (1986). Nous avons effectué une première régression linéaire avec comme prédicteurs le niveau de pouvoir et le type de cartes, ainsi que l'interaction entre ces deux variables (permettant de tester l'impact du pouvoir en fonction du type de cartes) sur l'inconfort psychologique. Les résultats de cette analyse n'ont pas indiqué d'effet principal du niveau de pouvoir subjectif sur l'inconfort psychologique ($\beta = -0.076$, IC95 % [-0.322 ; -0.169], $t = -0.610$, $p = .542$). En revanche, un effet principal du type de cartes a été obtenu ($\beta = 1.841$, IC95 % [0.243 ; 3.438], $t = -2.27$, $p = .024$). Les participants exposés aux cartes aux couleurs inconsistantes ont ressenti plus d'inconfort ($M = 2.24$, $ET = 1.23$) que les participants exposés aux cartes aux couleurs normales ($M = 2.14$, $ET = 1.23$). L'interaction entre les deux variables était également significative ($c, \beta = -0.386$, IC95 % [-0.730 ; -0.042], $t = -2.21$, $p = .028$). Lorsque les participants étaient confrontés aux cartes inconsistantes, plus leur niveau de pouvoir subjectif était élevé, moins ils exprimaient d'inconfort psychologique (cf. figure 4). Une régression du niveau de pouvoir sur l'estime de soi a montré un effet significatif ($a, \beta = 0.444$, IC95 % [0.323 ; 0.565], $t = 7.23$, $p < .001$). Plus les participants avaient un niveau de pouvoir élevé, plus leur estime de soi était élevée.

Enfin, nous avons effectué une dernière régression linéaire pour tester le rôle médiateur de l'estime de soi dans la relation entre le pouvoir et l'inconfort psychologique. Pour cela, le niveau de pouvoir subjectif, le niveau d'estime de soi, le type de cartes et l'interaction entre le niveau de pouvoir et le type de cartes étaient introduits comme prédicteurs dans le modèle de régression. Cette analyse a révélé un effet du niveau d'estime de soi sur l'inconfort psychologique ($b, \beta = -0.575$, IC95 % [-0.728 ; -0.423], $t = -7.42$, $p < .001$). L'effet du niveau de pouvoir sur l'inconfort n'était pas significatif ($\beta = -0.133$, IC95 % [-0.099 ; 0.365], $t = -1.13$, $p = .259$) alors que l'effet du type de cartes initialement obtenu était tendanciel ($\beta = 1.383$, IC95 % [-0.086 ; 2.852], $t = 1.85$, $p = .065$), de même que l'effet de l'interaction entre le pouvoir et le type de cartes ($d, \beta = 1.383$, IC95 % [-0.615 ; 0.018], $t = -1.86$, $p = .064$). Ces résultats permettent de conclure en un effet médiateur de l'estime de soi dans la relation entre le pouvoir et l'inconfort psychologique face à un stimulus inconsistant (cf. figure 5).

Figure 4

Score moyen d'inconfort psychologique en fonction du type de cartes exposé aux participants et de leur niveau de pouvoir de l'étude 6

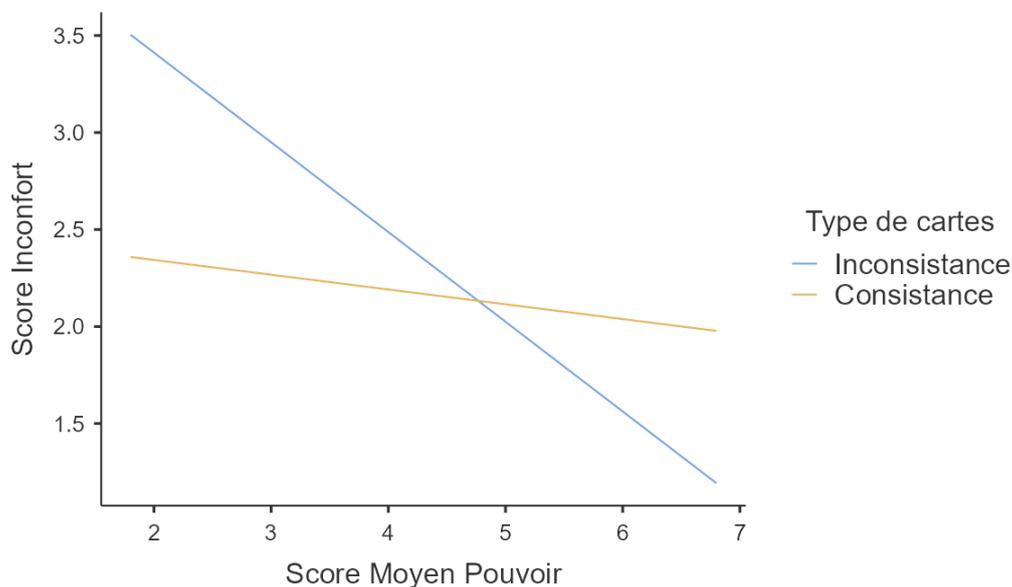
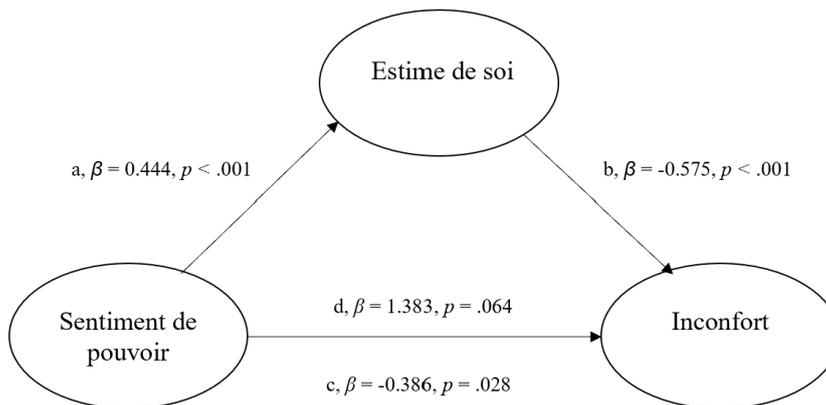


Figure 5

Graphique de médiation de la relation pouvoir et inconfort psychologique par l'estime de soi lorsque les participants sont confronté aux cartes inconsistante dans l'étude 6



Mesure d'affirmation des valeurs

Pour tester l'effet du pouvoir subjectif, de l'estime de soi, et du type de cartes sur l'affirmation de valeurs, nous avons conduit des analyses de régression linéaire séparées pour chacun des deux scénarios.

Pour chaque scénario, un score de différence entre le montant de l'amende avant l'exposition au jeu de cartes et le montant de l'amende après cette exposition a été calculé et utilisé comme variable dépendante dans les analyses de régression. Dans deux analyses séparées, nous avons régressé ces scores sur le pouvoir subjectif (variable continue), l'estime de soi (variable continue), le type de cartes, et l'interaction entre le pouvoir subjectif et le type de cartes.

Pour le scénario concernant la prostitution, l'analyse n'a mis en évidence aucun effet significatif des prédicteurs sur l'évolution du jugement. Ni le pouvoir subjectif ($\beta = -13.14$, IC95 % [-33.7 ; 7.40], $t = -1.259, p = .209$), ni le type d'exposition ($\beta = 26.25$, IC95 % [-107.21 ; 159.7], $t = 0.387, p = .699$) ni l'interaction entre ces deux variables ($\beta = -1.65$, IC95 % [-30.40 ; 27.1], $t = -0.113, p = .910$) ne prédisait l'évolution de l'amende. En l'absence de l'effet direct

de l'interaction entre pouvoir et type de cartes sur la mesure, l'analyse de médiation n'a pas été poursuivie et notre hypothèse de médiation n'est dès lors pas validée.

Pour le scénario concernant l'exhibition, le même pattern de résultat a été obtenu. Le modèle de régression n'a pas permis de mettre en évidence d'effet direct du score de pouvoir subjectif ($\beta = -11.00$, IC95 % [-32.18 ; 10.2], $t = -0.022$, $p = .308$), du type de cartes ($\beta = 7.37$, IC95 % [-130.3 ; 145.02], $t = 0.105$, $p = .916$), ni de l'interaction entre ces deux facteurs ($\beta = -2.83$, IC95 % [-32.49 ; 26.8], $t = -0.188$, $p = .851$) sur notre mesure. Les résultats de cette première analyse n'ont pas permis de tester le rôle médiateur de l'estime de soi dans l'effet du pouvoir sur le montant de l'amende. Notre hypothèse n'est donc pas validée.

Évaluation des pensées

Des tests du Chi-2 ont été effectués pour comparer, entre nos conditions expérimentales, les fréquences auxquelles les pensées listées par les participants étaient perçues comme positives, négatives ou neutres. Ainsi nous avons effectué 2 tests du Chi-2 pour voir l'effet du pouvoir et du type de cartes sur la fréquence de ces évaluations. Ces analyses n'ont pas mis en évidence des proportions de valences de pensées différentes en fonction des conditions. Ainsi, le niveau de pouvoir ($X^2(2, N= 274) = 1.46$, $p = .48$) et le type d'exposition ($X^2(2, N= 274) = 3.56$, $p = .17$) n'ont eu d'effet sur la fréquence des pensées évaluées comme positives ou négatives par les participants.

Discussion

Dans cette dernière étude, à la différence des deux précédentes, nous avons utilisé une mesure de pouvoir subjectif au lieu d'une procédure d'induction expérimentale de pouvoir social. Les analyses ont mis en évidence un effet d'interaction entre le type de cartes vu par les participants et leur niveau de pouvoir sur l'inconfort psychologique. Une médiation de cet effet par le niveau d'estime de soi a aussi été mis en évidence. Nous avons également testé l'hypothèse selon laquelle, en situation d'exposition à des cartes aux couleurs inversées, plus les participants auraient un niveau de pouvoir élevé, moins ils affirmeraient leurs valeurs (c'est à dire moins ils extrêmiseraient leur jugement), et que cet effet serait médiatisé par leur niveau d'estime de soi. Cependant, ces différentes variables n'ont pas eu les effets attendus sur la mesure d'affirmation de valeur, notre indicateur d'une réponse palliative à l'inconsistance.

D'après Losh et Cacioppo (1990), pour qu'un individu mette en place une stratégie de compensation, il faut qu'il caractérise la situation inconsistante qu'il est en train de vivre comme étant négative (Martinie et al., 2013 ; Schachter, 1964). Si les individus catégorisent la situation comme étant associée à une valence négative, alors il y aura le ressenti d'affects négatifs. Le fait que nous ayons obtenu un effet direct du type de cartes sur l'inconfort dans cette étude peut nous permettre de considérer que les participants ont bien étiqueté l'exposition aux cartes inconsistantes comme une situation négative. De plus, l'effet d'interaction entre le pouvoir et le type de cartes indique que cet effet classique dans la littérature est modéré par le niveau de pouvoir des individus. La situation d'inconsistance provoque d'autant moins d'inconfort psychologique que les participants ont un sentiment de pouvoir élevé. Comme nous l'avons vu plus tôt, le fait d'évoluer dans un environnement riche en récompenses, plus typique des individus ayant du pouvoir que des autres, active le système d'approche de l'organisme (Anderson & Berdahl, 2002 ; Keltner et al., 2003). Ces individus vont ainsi plus s'orienter vers l'action et les récompenses, tandis que les individus sans pouvoir, évoluant dans un environnement plus riche en menaces activent davantage le système d'inhibition, ce qui les rend plus sensibles à la menace et inhibe l'action. Dans le cadre de notre étude, les participants avec un niveau de pouvoir élevé ont pu être moins sensibles à la menace engendrée par la situation inconsistante, cette situation les affectant moins, ils ressentent moins d'inconfort psychologique que les individus ayant un faible sentiment de pouvoir exposés à la même situation.

De plus, nos analyses ont montré que l'estime de soi était impliquée dans la relation entre le pouvoir et l'inconfort psychologique en cas d'exposition à un stimulus inconsistant. Ce résultat va dans le sens des résultats de Wojciszke et Struzynska-Kujalowicz (2007) qui ont montré que le fait de disposer d'un niveau de pouvoir élevé augmente l'estime de soi des individus et qu'avoir une estime de soi forte peut être une protection pour l'individu, notamment lorsqu'il est confronté à une inconsistance (Proulx & Inzlicht, 2012). Plus concrètement, avec un niveau d'estime de soi élevé, les individus ont plus confiance dans les attentes qu'ils peuvent avoir concernant les objets ou les individus présents dans leur environnement. C'est pourquoi ils seraient moins gênés par l'exposition aux cartes inconsistantes et ressentiraient moins d'inconfort. A l'inverse, le fait d'avoir un faible niveau de pouvoir induit un niveau d'estime de soi faible, ce qui générerait chez les individus une plus grande sensibilité à l'inconsistance. Il a en effet été montré que les individus avec une faible estime de soi utilisaient plus de réponses palliatives à l'inconsistance que les individus avec une estime de soi élevée (e.g. Harmon-Jones et al., 1997 ; Mikulincer & Florian, 2002).

Même si ces résultats vont dans le sens de nos hypothèses sur l'inconfort psychologique, nos attentes concernant la mesure d'affirmation de valeur ne sont pas validées par nos résultats. Le fait que les individus avec un sentiment de pouvoir faible ressentent plus d'inconfort psychologique devrait déclencher chez eux une plus grande affirmation de leurs valeurs après l'exposition aux cartes inconsistantes. Ce n'est pas ce que nous observons. Par ailleurs, le fait que les individus soient exposés à des cartes inconsistantes n'a pas favorisé l'évolution de leurs jugements (qu'il s'agisse du scénario de prostitution ou de celui d'exhibition), pourtant cet effet, indépendant du pouvoir, était attendu au regard des précédents résultats présents dans la littérature. Ce résultat peut amener à penser que le niveau d'inconfort provoqué par l'exposition aux cartes atypiques n'était peut-être pas suffisant pour déclencher le besoin de mettre en place une stratégie de compensation (i.e, affirmer des valeurs non menacées par l'inconsistance), le score d'inconfort étant en moyenne faible ($M = 2.19$, sur une échelle en 15 points).

Une autre explication pourrait être liée au type de stratégie de compensation considéré. En effet, nous n'avons proposé aux participants et mesuré ici qu'une seule réponse palliative à l'inconsistance : l'affirmation de valeurs. Cependant, d'après le modèle de maintien de sens, il existe plusieurs stratégies de compensation possibles comme l'assimilation, l'accommodation, ou encore l'abstraction (Proulx et al., 2012). Il est alors possible que les participants aient utilisé une stratégie de compensation différente, en dehors de ce qui était observable dans notre procédure, telle que l'accommodation, qui leur aurait permis de réinterpréter les relations attendues entre les objets de leur environnement pour qu'elles redeviennent cohérentes avec l'expérience vécue. Dans le cas présent, les participants, au lieu d'affirmer leurs valeurs à la tâche de jugement, ont pu s'accommoder de la nouvelle information à laquelle ils ont été exposés et modifier leur représentation des différentes cartes pouvant exister (par exemple, intégrer l'idée que les cœurs ou les carreaux d'un jeu de cartes peuvent ne pas être rouges et qu'ils peuvent également être noirs). Cette stratégie leur aurait permis de réduire l'inconfort - dont nous avons vu qu'il était ressenti après l'exposition aux cartes inconsistantes - et aurait rendu inutile le renforcement de valeurs que nous leur avons proposé.

5. Discussion générale du chapitre

L'objectif de ce chapitre était de tester notre hypothèse d'un effet protecteur du pouvoir sur les conséquences de l'inconsistance cognitive au niveau affectif et au niveau des stratégies de compensation mises en place pour revenir à un état de consistance cognitive. Trois études ont été conduites en reprenant un paradigme issu des travaux menés dans le cadre du MMM (induction de l'inconsistance via l'exposition à des cartes à jouer aux couleurs inversées). Les résultats de ces trois études ne sont pas consistants entre eux. Dans l'étude 4, après l'exposition à l'inconsistance, les participants en condition de pouvoir social élevé ont sanctionné l'un des 3 comportements déviants proposés (celui lié à la prostitution) avec une amende moins élevée que les participants en condition d'absence d'asymétrie de pouvoir. Dans l'étude 5, dans laquelle une condition d'induction de pouvoir faible une condition d'exposition à des cartes aux couleurs consistantes avec les attentes des participants avaient été ajoutées, l'effet du pouvoir social sur l'évolution de la sanction n'a pas été répliqué. En revanche, nous avons obtenu un effet de l'exposition à l'inconsistance sur les affects, en particulier sur l'inconfort psychologique. Comme nous l'attendions, les participants exposés aux cartes inconsistantes ont déclaré avoir ressenti plus d'inconfort que les participants exposés aux cartes normales, cet effet n'était cependant pas modéré par le niveau de pouvoir des participants. Enfin, l'étude 6 différait des deux précédentes en s'intéressant à une variable invoquée : le niveau de pouvoir subjectif des individus et en testant le rôle médiateur de l'estime de soi sur les effets consécutifs à l'exposition à une inconsistance. Cette dernière étude a mis en évidence un effet du pouvoir subjectif sur l'inconfort psychologique provoqué par l'exposition à l'inconsistance, et une implication de l'estime de soi comme médiateur de cette relation. En revanche, si l'étude 6 fournit des résultats concluants au niveau de l'inconfort psychologique, aucun effet n'a été observé sur la mesure d'affirmation des valeurs (pas d'extrémisation des jugements après avoir été exposé aux cartes aux couleurs inversées).

D'après le modèle de maintien de sens, l'inconsistance est supposée faire émerger d'abord des affects négatifs, puis une stratégie de compensation qui peut prendre la forme d'une extrémisation des valeurs des individus. Les études 5 et 6 ont, dans ce sens, bien mis en évidence un effet principal de l'exposition à l'inconsistance sur le niveau d'inconfort psychologique. Quelle que soit la condition de pouvoir social dans laquelle ils étaient placés, les individus exposés à une série de stimuli problématiques (i. e., la série de cartes aux couleurs inconsistantes avec les connaissances) ont exprimé plus d'inconfort psychologique que les individus qui étaient exposés à une série de stimuli non-problématiques (i.e., la série de cartes consistantes

avec les connaissances). Dans ces études, cet éveil de l'inconfort psychologique ne s'est toutefois pas accompagné de stratégies de compensation observable. En effet, l'extrémisation des valeurs attendues n'a été observée que dans l'étude 4 (qui plus est, uniquement dans l'un des scénarios proposés), étude dans laquelle aucun effet n'est observé sur l'éveil émotionnel.

Cet ensemble de résultats semble illustrer l'idée selon laquelle la réponse affective et les stratégies de compensation résultent de deux circuits fonctionnant de façon différente. L'exposition à l'inconsistance active le système d'inhibition, qui augmente l'anxiété, la vigilance ou encore la motivation à éviter les situations inconsistantes. En revanche, l'activation du système d'approche sous-tend des comportements palliatifs à l'inconsistance comme affirmer ses valeurs ou encore faire abstraction de l'inconsistance. Pour Sleegers et al. (2015), ce ne seraient pas les affects qui déclencheraient la réponse palliative, mais l'inconsistance elle-même. Ainsi les résultats obtenus dans les études 5 et 6 sur les affects négatifs mais pas sur la stratégie de compensation pourraient indiquer que la situation a favorisé une activation du BIS plutôt que du BAS, les deux systèmes, fonctionnant de manière indépendante, peuvent ne pas se déclencher au même moment. Le fait que ces résultats s'observent plus fortement chez les individus ayant peu de pouvoir est un élément qui va dans le sens de cette interprétation puisque justement, l'absence de pouvoir social est traditionnellement considérée comme favorisant le système d'inhibition.

Ces résultats ne doivent pas masquer le fait que le niveau d'affects négatifs rapportés par les participants a été très faible dans les trois études. Si la littérature sur le modèle de maintien de sens, et plus globalement sur l'inconsistance cognitive, évoque le fait que les affects négatifs provoqués par l'exposition à une situation inconsistante motivent les individus à modifier leurs croyances ou comportements afin de retrouver un état de consistance interne (e.g. Elliot & Devine, 1994 ; Festinger, 1957 ; Proulx et al., 2012 ; Vaidis & Bran, 2018), ces affects n'ont pas toujours été mis en évidence dans des conditions d'exposition à une inconsistance minimale (e.g. Proulx & Heine, 2008, 2009 ; Proulx & Major, 2013 ; Randles et al., 2011), telle que l'exposition des cartes de poker aux couleurs inversées (Bran & Vaidis, 2021). Une étude récente a montré que les individus confrontés à une inconsistance exprimaient de la surprise mais pas forcément plus d'émotions négatives que ceux qui n'étaient pas exposés à l'inconsistance (Kruglanski et al., 2018b). Or, pour plusieurs auteurs, ce sont les affects négatifs qui déclenchent le processus de mise en place de stratégie palliative (Gawronski & Brannon, 2019 ; Losh & Cacioppo, 1990 ; Martinie et al., 2013). Si ces affects négatifs ne sont pas ressentis par l'individu, alors il est possible qu'il n'y ait pas de mise en place de stratégie

de compensation (Proulx, 2018 ; Proulx & Inzlicht, 2012). Dans cette conception, le faible niveau d'affects négatifs rapportés par nos participants peut expliquer l'absence de stratégie compensatoire subséquente.

D'autres éléments, liés au matériel utilisé, peuvent également être l'objet de discussion. Le premier concerne l'opérationnalisation du pouvoir et notamment l'induction de pouvoir. L'induction du pouvoir par rappel autobiographique dans les études 4 et 5 reprend une procédure fréquente dans la littérature (e.g., Durso et al., 2016; Galinsky et al., 2003; Lammers et al., 2010; Lammers & Burgmer, 2019) et considérée comme robuste (Bouxiom, 2020). Elle permet de rendre saillants les affects et cognitions expérimentés par les individus dans une situation où ils ont eu du pouvoir sur autrui ou, à l'inverse, été sous l'emprise du pouvoir d'autrui. Cela implique que les individus soient en mesure de rappeler une telle situation. Si l'expérience associée est subjective et liée au vécu de ces individus, dans nos études, la majorité des participants sont des étudiants en première année de psychologie, avec une moyenne d'âge comprise entre 18 et 20 ans. La question des expériences de pouvoir social élevé qu'ont pu avoir ces individus peut donc se poser. Pour faire face à cette limite, des précautions avaient été prévues pour la prise en considération des données des participants. Tout d'abord, le niveau de pouvoir présent dans les récits des souvenirs ont été évalués par deux juges aveugles et indépendants. De plus, l'efficacité de l'induction de pouvoir était vérifiée a posteriori et elle s'est révélée efficace dans les 2 études concernées. Notons par ailleurs que l'induction par rappel autobiographique est considérée comme un mode d'induction expérimentale du pouvoir efficace, y compris dans des populations d'étudiants, même si elle se révèle moins efficace qu'une induction par jeu de rôle (Bouxiom, 2020 ; Bouxiom et al., preprint).

Nous pouvons également nous interroger sur notre mesure principale des conséquences de l'inconsistance, présente dans les 3 études de ce chapitre : l'affirmation de valeurs. En effet, le modèle de maintien de sens part du principe que, suite à l'exposition à une situation inconsistante, le fait d'affirmer d'autres valeurs ou un autre cadre de pensées, qui n'ont pas de lien avec la menace perçue, permet de réduire les effets psychologiques de l'inconsistance sans agir sur l'inconsistance elle-même (e.g. Heine et al., 2006 ; Proulx & Inzlicht, 2012). Beaucoup d'autres modèles de l'inconsistance cognitive sont en accord avec ce raisonnement (e.g. Greenberg et al., 1994 ; McGregor et al., 2010 ; Van den Bos, 2001). Cependant, certains modèles évoquent le fait que pour observer les effets de l'inconsistance cognitive la situation doit nécessairement être importante pour l'individu (Ma-Kellams & Zhang, 2017) et impliquer le soi (Aronson, 1989). Par exemple, le paradigme de l'hypocrisie (Aronson, 1989, Priolo,

2019) part du principe que l'implication du soi est nécessaire pour que l'on puisse observer les effets de l'inconsistance cognitive. En effet, les individus sont surtout motivés à préserver un standard du soi positif (Aronson, 1969 ; Dickerson et al., 1992 ; Fointiat et al., 2013). Le fait de confronter les individus à leurs propres transgressions est plus impliquant pour les individus que ne l'est l'exposition à des cartes aux couleurs inconsistantes. En effet, les cartes aux couleurs inversées ne constituent pas une inconsistance impactant de manière significative sur la façon dont les participants voient le monde qui les entoure et les attentes qu'ils ont sur les relations entre les différents objets et l'environnement. L'inconsistance ne remettant pas en cause leur vision du monde, certains participants ont pu choisir de réduire le potentiel état aversif généré par les cartes en n'affirmant pas un autre cadre de pensées, mais plutôt en s'accommodant de cette nouvelle information et en changeant légèrement leurs attentes ou croyances vis à vis des cartes (ajouter à leur système de connaissances l'idée que les couleurs des cartes peuvent être inversées, Gawronski & Brannon, 2019 ; Proulx et al., 2012). Ce manque d'implication du soi pourrait avoir eu des répercussions sur nos résultats, et notamment sur le fait que l'affirmation des valeurs, opérationnalisée par le montant de l'amende choisie pour punir un comportement transgressif, n'a pas, dans la majorité de nos études, été utilisée suite à l'exposition aux cartes inconsistantes. C'est pourquoi, dans le chapitre suivant nous mobiliserons un autre type d'inconsistance, plus impliquant pour les individus : l'inconsistance concernant le soi.

Principaux résultats du chapitre

1. L'étude 4 a mis en évidence un effet du pouvoir sur la mesure d'affirmation de valeur :
Après exposition à l'inconsistance, les participants de la condition pouvoir élevé ont attribué des amendes plus faibles que les participants de la condition pouvoir faible, différence qui n'apparaissait pas avant l'exposition à l'inconsistance
2. L'étude 5 a mis en évidence que les participants exposés aux cartes inconsistantes ont ressenti plus d'affects négatifs que les participants exposés aux cartes consistantes.
3. L'étude 6 a révélé un effet du pouvoir subjectif sur la mesure d'inconfort psychologique et un rôle médiateur de l'estime de soi dans l'effet modérateur du pouvoir sur l'inconfort provoqué par l'exposition à l'inconsistance. Aucun effet de nos variables d'intérêt n'a été retrouvé sur la mesure d'affirmation.
4. Dans toutes les études, le niveau d'affects négatifs était potentiellement trop faible pour déclencher le besoin de réduire les affects en affirmant des valeurs non menacées par l'inconsistance.

Chapitre 6 : L'impact du pouvoir sur une exposition à une inconsistance cognitive impliquant le Soi

1. Vue d'ensemble du chapitre

Dans les deux chapitres précédents, nous nous sommes intéressés aux effets du pouvoir sur les conséquences d'inconsistances situées à un niveau automatique ou quasi automatique (la tâche de Stroop) ou concernant le système de connaissances des individus (cartes de poker aux couleurs inversées). Dans ces études, les participants étaient exposés à des stimuli inconsistants de nature externe, autrement dit des éléments contradictoires présents dans leur environnement, sans lien direct avec leurs propres actions ou attitudes. Les résultats des études menées dans ces chapitres n'ont apporté que peu de support à notre hypothèse principale, conduisant à l'idée que l'exposition à une information inconsistante non liée au Soi pourrait ne pas affecter différemment les individus ayant ou non du pouvoir. En effet, si le pouvoir rend les individus moins sensibles aux effets de l'inconsistance, et que cela est lié à la normativité ou désirabilité sociale de la consistance, alors la plus grande tolérance à l'inconsistance pourrait concerner les situations d'inconsistance impliquant l'individu lui-même, autrement dit impliquant le Soi. L'objectif de ce chapitre empirique est de tester notre hypothèse d'un effet protecteur du pouvoir sur les conséquences d'une inconsistance cognitive impliquant le soi. En effet, en tirant les conséquences de nos précédentes études, et en considérant la dimension plus écologique de la situation, l'étude qui va suivre vise à mettre en évidence comment le fait de disposer ou non de pouvoir social influence les réactions des individus lorsqu'ils sont confrontés à leurs propres contradictions. La littérature fournit un cadre pertinent pour générer, chez les individus, une contradiction interne : le paradigme de l'hypocrisie d'Aronson et al. (1991).

Dans la vie de tous les jours, il arrive que les individus agissent en contradiction avec leurs attitudes ou comportements passés. Par exemple, il n'est pas rare qu'un individu exprime son adhésion à des valeurs écologiques ou sociales et qu'il fasse pourtant des achats sur des plateformes en ligne connues pour être polluantes, ou fournissant des conditions de travail peu éthiques pour les employés. Le paradigme de l'hypocrisie (ou hypocrisie induite) permet de créer une situation de contradiction entre ce que peuvent défendre les individus et leurs véritables comportements, favorisant alors l'émergence de dissonance cognitive (Aronson et al., 1991 ; Liégeois et al., 2017). Pour Priolo et al. (2019), cette dissonance cognitive illustre le fossé entre ce qu'une personne sait qu'elle doit faire dans une certaine situation (comportement

socialement souhaité) et ce qu'elle fait effectivement (transgression). L'individu a un « standard du soi » qu'il essaye de maintenir positif (Aronson, 1969 ; Dickerson et al., 1992 ; Fointiat, et al., 2013), ce qui le pousse à agir comme une personne moralement acceptable ou en accord avec ses comportements passés ou ses attitudes. Cependant, les individus n'agissent pas tout le temps conformément aux normes et valeurs sociales ou morales, ou pas toujours en accord avec leurs attitudes ou comportements passés (Fointiat, 2004 ; Fointiat et al., 2008 ; Priolo et al., 2013). Le paradigme de l'hypocrisie implique deux éléments : la saillance de la norme (i.e., l'activation d'une norme dans la mémoire de l'individu), puis le rappel de comportements transgressifs par rapport à cette norme (Fointiat et al., 2013). L'activation simultanée de la norme et des transgressions faites à cette norme va créer une situation inconsistante générant des affects négatifs qui vont entraîner une motivation à changer son comportement dans le sens de la norme (Aronson et al., 1991 ; Priolo et al., 2019).

Avoir du pouvoir permet aux individus de plus se comporter conformément à leurs besoins ou envies qu'en suivant les prescriptions ou normes sociales (Galinsky et al., 2003). Quand les individus possèdent du pouvoir, leurs comportements sont orientés vers l'action, entraînés par une stimulation plus importante du système d'approche de l'organisme (BAS, Anderson & Berdahl, 2002; Keltner et al., 2003). Ces individus sont alors moins prompts à suivre les règles et se comportent en suivant plus leurs besoins ou envies, voire de façon moins morale (Lammers et al., 2011, 2016 ; Lammers & Van Beest, 2014). Ainsi, la notion de respect des normes apparaît moins importante pour les individus qui ont du pouvoir. Ces derniers sont moins sensibles à la pression à la conformité et aux normes que les individus n'ayant pas de pouvoir. Ces éléments nous amènent à penser que le pouvoir social pourrait modifier les effets communément observés dans le cadre du paradigme de l'hypocrisie. Notre hypothèse est donc que le pouvoir limiterait les effets du fait d'être exposé à ses propres inconsistances. Dans la mesure où le paradigme de l'hypocrisie permet de générer un état de dissonance cognitive lié à l'inconsistance entre le « standard du soi positif » en lien avec la norme et le rappel des transgressions à la norme, nous supposons que le pouvoir limiterait l'inconfort psychologique généré par le paradigme de l'hypocrisie, mais également les comportements de réparation visant à réduire l'inconfort psychologique.

2. Étude 7 : Pouvoir, sensibilité à la norme et inconsistance concernant le soi

Cette étude a pour objectif de tester l'hypothèse selon laquelle les participants avec un niveau de pouvoir élevé seraient moins sensibles à l'inconsistance provoquée par le paradigme de l'hypocrisie, comparés aux participants avec un niveau de pouvoir faible. De façon plus concrète, nous nous attendions à ce que les participants dans la condition de pouvoir social faible ressentent plus d'affects négatifs et mettent davantage en œuvre des comportements de réparation suite au rappel de leurs propres transgressions que les participants placés dans la condition de pouvoir élevé.

Les effets du paradigme de l'hypocrisie reposent sur le rappel, par les individus, de leurs comportements transgressifs par rapport à une norme sociale à laquelle ils adhèrent. Si les normes sociales sont considérées comme de puissants prédicteurs des comportements (Cialdini et al., 1995), les individus peuvent présenter des niveaux variables de sensibilité à ces normes (Bohner et al., 2006). L'importance que les individus accordent au fait de suivre les normes sociales est ainsi, pour certains auteurs, associée à un trait individuel : la sensibilité à la norme (Bizer et al., 2014). Le pouvoir, en permettant une plus grande indépendance vis à vis des normes, pourrait diminuer cette sensibilité à la norme et, par la suite, limiter les conséquences psychologiques et comportementales habituellement induites par le paradigme de l'hypocrisie. Sur cette base, nous avons intégré une mesure de sensibilité à la norme dans cette étude, dans le but de tester l'hypothèse selon laquelle cette variable pourrait médiatiser la relation entre le pouvoir social et les affects négatifs exprimés d'une part, et le pouvoir social et l'intention comportementale d'autre part.

Méthode

Participants et plan d'expérience

Cette étude a été préenregistrée (https://aspredicted.org/PVZ_1TH) et le matériel ainsi que les analyses statistiques sont disponibles sur OSF (https://osf.io/8qkj4/?view_only=95ea330213fe41b7a280ae6e99b65c1a). La taille de l'échantillon a été déterminée au moyen d'une analyse de puissance effectuée sur Gpower (Version 3.1.9.7 ; Faul et al., 2009), basée sur une taille d'effet de $d = 0.30$, une puissance de .80, et un seuil $\alpha = .05$. D'après les résultats de cette analyse, nous devons recruter 278 participants.

Deux cent quatre-vingts étudiants des universités de Paris-Nanterre (N = 51) et de Caen Normandie (N = 227) ont participé à l'expérience sur la base du volontariat³. Conformément aux critères d'exclusion préenregistrés, nous avons retiré de l'échantillon les données des participants qui n'avaient pas été en mesure de rappeler correctement le rôle qui leur avait été attribué (n = 10), des participants qui n'avaient pas rappelé au moins 2 transgressions (n = 80). Finalement, notre échantillon est constitué de 190 participants, dont 137 femmes, 49 hommes et 4 personnes se définissant autrement, âgés de 18 à 40 ans ($M = 19.4$, $ET = 2.79$). Les participants ont été répartis aléatoirement dans un plan inter sujets 2 (Pouvoir social : élevé vs faible).

Procédure

Cette étude a été effectuée sur les campus des universités de Paris-Nanterre et de Caen Normandie, dans une salle d'expérimentation. Les participants passaient l'étude en petits groupes de maximum 5 personnes. La recherche était présentée aux participants comme regroupant deux études différentes : une première étude sur la personnalité et les capacités fonctionnelles des étudiants et une seconde étude menée par *l'Observatoire des habitudes et de la vie quotidienne des étudiants* (organisme fictif inventé pour l'étude). La supposée première étude permettait l'induction de pouvoir social. Les participants étaient informés qu'ils allaient participer à un jeu de rôle et que, pour commencer, ils allaient répondre à un test diagnostiquant leurs capacités de leadership. Les participants étaient informés que le résultat de ce test déterminerait le rôle qu'ils auraient à jouer pour la suite (i.e., rôle de superviseur ou rôle d'ouvrier). Pour renforcer la crédibilité de cette consigne, un temps de latence avait été volontairement inséré entre la fin de leurs réponses au pseudo-test et l'affichage du résultat. Dans les faits, les participants recevaient aléatoirement des caractéristiques permettant de les assigner soit au rôle du superviseur (condition de pouvoir social élevé) soit au rôle de l'ouvrier (condition de pouvoir faible). Les participants assignés à la condition de pouvoir élevé lisaient un texte leur indiquant qu'ils devaient se mettre dans la peau d'un superviseur et décider si oui ou non ils allaient accorder un bonus de 100€ à un ouvrier de leur entreprise qui se trouvait dans une autre pièce. Les participants assignés à la condition de pouvoir faible devaient se mettre dans la peau d'un ouvrier d'une grande entreprise soumis à l'évaluation de son supérieur pour l'obtention d'un bonus de 100€. Il était précisé que l'obtention de ce bonus dépendait uniquement de l'évaluation du supérieur. Ensuite, indépendamment de la condition d'induction

³ Les analyses n'ont montré aucune différences en fonction des deux lieux de passation

de pouvoir, les participants remplissaient l'échelle de sensibilité à la norme. Il leur était alors indiqué que la première étude était terminée et qu'ils allaient pouvoir débiter la seconde étude, menée pour *l'Observatoire des habitudes et de la vie quotidienne des étudiants*.

Cette seconde étude correspondait au paradigme de l'hypocrisie, mis en place avec deux étapes : la saillance de la norme et le rappel des transgressions (e.g. Aronson et al., 1991; Dickerson et al., 1992 ; Fointiat et al., 2013 ; Priolo et al., 2019). L'ordre qui semble le plus efficace est de commencer par rendre la norme saillante, puis de demander aux participants de rappeler leurs transgressions (Liégeois et al., 2017; Mauduy et al., 2023). Pour mettre en saillance la norme faisant l'objet de l'hypocrisie induite (étape 1 du paradigme), nous avons demandé aux participants de lire un article de journal évoquant la fast fashion et ses conséquences négatives, notamment au niveau environnemental. Ils devaient indiquer ensuite dans quelle mesure l'environnement était pour eux une valeur personnelle importante. Puis, il leur était demandé de proposer des arguments en faveur de 6 comportements éthiques, et en faveur d'une limitation de la fast fashion (e.g., « ne pas acheter de produit auprès de géants de la vente en ligne comme Amazon ou AliExpress » ; « ne pas acheter de vêtements issus de la fast fashion »). La tâche suivante consistait en un rappel de comportements transgressifs (étape 2 du paradigme de l'hypocrisie). Il était demandé aux participants de répondre à des questions concernant leurs comportements d'achats de vêtements en ligne (e.g. « Ces derniers mois, avez-vous acheté dans des boutiques en ligne de fast-fashion ? » ; « Ces derniers mois, avez-vous acheté des vêtements issus de la fast-fashion ? »). Les participants devaient ensuite répondre à une série de mesures des affects. A ce moment-là, prétextant un problème d'enregistrement des données durant la première étude, l'expérimentateur demandait aux participants de rappeler le rôle qui leur avait été attribué sur la base du test de leadership (l'objectif de ce rappel était de réactiver l'induction de pouvoir). Revenant à la prétendue seconde étude, l'intention de mise en œuvre de comportements de réparation pour faire suite aux transgressions rappelées était mesurée. A cette fin, les participants devaient indiquer à quel point ils seraient d'accord pour mettre en place une série de comportements : accepter de signer une pétition en faveur de la régulation des boutiques en ligne, limiter leurs achats de vêtements de première main. L'étude se terminait par les mesures de vérification de l'induction de pouvoir et des questions sociodémographiques. Enfin, les participants étaient débriefés et informés des objectifs réels de l'étude.

Matériel

L'ensemble du matériel de cette étude est disponible en annexes (Annexe 3, p. 238).

Induction de pouvoir

L'induction de pouvoir était composée de deux étapes. La première étape était un pseudo-test mesurant prétendument les capacités de leadership des étudiants (adapté de Lecefel et al., 2020). Les participants devaient indiquer à quel point les dix items présentés leur correspondaient personnellement, comme « être capable d'organiser efficacement et en autonomie mon travail », « faire un rapport détaillé de mon activité, à l'oral et à l'écrit ». Les participants répondaient à chacun des items sur une échelle de Likert allant de 1 (*pas du tout*) à 5 (*absolument*). Une fois le test complété, il était indiqué aux participants que l'échelle qu'ils venaient de remplir permettait d'identifier dans quelle mesure les personnes pouvaient convenir à des postes de direction et d'autorité (capacités de leadership). Des éléments sur la signification du fait d'obtenir un score élevé ou faible à cette échelle étaient donnés aux participants. Un score élevé signifiait que les participants étaient parfaitement adaptés à un poste à responsabilité, au rôle de leader. Un score faible, à l'inverse, signifiait que les participants n'étaient pas des candidats naturels pour ce type de poste. Après avoir rempli le test, les participants étaient informés de leur (pseudo) résultat et il leur était indiqué le rôle qui leur était attribué. En réalité, les participants étaient affectés aléatoirement à l'une des deux conditions expérimentales : le rôle de superviseur (pouvoir élevé) ou le rôle d'ouvrier de production (pouvoir faible). La seconde étape de l'induction commençait alors. Un texte décrivait aux participants une mise en situation correspondant à leur profil. Dans la condition de pouvoir élevé, les participants qui jouaient le rôle du superviseur devaient décider si l'ouvrier méritait ou non d'avoir un bonus au vu de ses performances (il était précisé que l'ouvrier avait répondu totalement aux objectifs fixés par l'entreprise). À l'inverse, dans la condition de pouvoir faible, les participants qui jouaient le rôle de l'ouvrier devaient demander un bonus de 100 € à leur supérieur (il était précisé que le travail de l'ouvrier correspondait aux critères de l'entreprise mais que le bonus dépendait de la décision du supérieur hiérarchique). Cette induction s'inspire de celle mise au point par Fast et al. (2009).

Mesure de sensibilité à la norme

Pour mesurer la sensibilité aux normes sociales, nous avons traduit en français l'échelle de Bizer et al. (2014). L'échelle se compose de 11 items du type : « Je fais ce que la société

attend de moi pour être plus heureux dans ma vie », « Notre société est basée sur des règles non écrites que je dois suivre », « Je fais toujours de mon mieux pour suivre les règles de la société ». Les participants devaient indiquer, pour chaque proposition, à quel point elle leur correspondait au moyen d'une échelle de Likert en 6 points allant de 1 (*pas du tout*) à 6 (*tout à fait*). Plus le score moyen obtenu à cette échelle est élevé, plus cela indique que l'individu accorde de l'importance au fait de suivre les normes sociales.

Paradigme de l'hypocrisie

Pour provoquer une situation inconsistante impliquant le soi, nous avons adapté les tâches proposées par Priolo et al. (2016) et Yousaf et Gobet (2013). La première étape était destinée à rendre la norme pro-environnementale saillante, en utilisant les effets écologiques et sociaux problématique de la fast fashion. Dans notre étude, les participants commençaient par lire un article de presse fictif sur la fast fashion. Dans ce texte, des informations sur l'impact écologique négatif de la fast fashion étaient présentées (i.e., consommation excessive d'eau, pollution de l'eau, et émissions de CO₂). Il était également question des conséquences sociales de cette industrie en termes de renforcement des inégalités sociales, des conditions de travail dangereuses pour les employés, etc. Un dernier paragraphe évoquait le fait que, même si les vêtements de fast fashion sont moins chers à l'achat, le fait d'en acheter plus revient finalement plus cher que d'acheter des vêtements de qualité dans un circuit plus classique. Ensuite, une liste de 6 comportements d'achat éthiques et écologiques étaient présentée aux participants (« Ne pas acheter auprès de géants de la vente en ligne », « Ne pas acheter de vêtements issus de la fast fashion », « Ne pas acheter dans des boutiques en ligne de fast-fashion », « Ne pas acheter des vêtements issus de la fast-fashion (ZARA, H&M...) », « Ne pas acheter des objets ou vêtements plus d'une fois par semaine », « Acheter en seconde main (Vinted, friperie...) plutôt qu'en première main », « Ne pas acheter auprès de marques connues pour leur non-respect des conditions humaines et écologiques »). Pour chacun de ces comportements, les participants devaient rédiger un argument qui permettait de comprendre pourquoi l'action proposée était une pratique importante pour l'environnement. La seconde étape du paradigme consistait en un rappel de transgressions à la norme activée. Pour cela, il était demandé aux participants de rappeler leurs comportements récents qui étaient contraires aux arguments qu'ils venaient de rédiger. Ils répondaient pour cela par oui ou par non à des questions du type « Ces derniers mois, avez-vous acheté dans une marque connue pour son non-respect des conditions humaines et écologiques ? ». S'ils répondaient positivement à l'une des questions, ils devaient

indiquer combien de fois ils avaient effectué le comportement en question et préciser à quel moment.

Mesure des affects

Les affects ont été mesurés à l'aide d'une échelle adaptée de Priolo et al. (2016) et Yousaf et Gobet (2013). Précisément, une liste de 14 adjectifs pouvant caractériser ce qu'ils ressentaient en ce moment précis (« déçu(e) de moi-même », « coupable », « embarrassé(e) », « mal à l'aise », « inconfortable », « gêné(e) », « frustré(e) », « contrarié(e) », « en colère contre moi-même », « anxieux(se) », « tendu(e) », « amusé(e) », « fier(e) », « honteux(se) ») était présentée aux participants. Ils indiquaient à quel point chacun de ces adjectifs décrivait leur ressenti au moyen d'une échelle de Likert en 7 points allant de 1 (*ne correspond pas du tout à ce que je ressens à cet instant précis*) à 7 (*correspond exactement à ce que je ressens à cet instant précis*).

Mesure des comportements de réparation

L'intention d'adopter des comportements pro-normatifs, considérés comme des comportements de réparation post rappel des transgressions, a été estimée à travers l'acceptation de signer des pétitions et des mesures d'intention de changement de comportement à moyen terme (Hornsey et al., 2003). Plus précisément, les participants devaient indiquer à quel point ils accepteraient de signer une pétition sur les conditions de travail des employés de la mode, une autre sur le contrôle et la régulation des marques de fast-fashion, et enfin une dernière sur la réglementation des boutiques en ligne. Ils indiquaient également dans quelle mesure ils pourraient essayer de remplacer leurs achats neufs par des achats de seconde main, et s'ils accepteraient de réduire leurs achats sur des boutiques en ligne à seulement un achat par mois pendant 6 mois. Les participants répondaient à ces différentes propositions en utilisant une échelle de Likert en 7 points allant de 1 (*pas du tout*) à 7 (*absolument*).

Mesures de vérification de l'induction de pouvoir

Pour vérifier l'efficacité de l'induction de pouvoir, nous avons utilisé une échelle en 10 items inspirée des mesures utilisées par Degraeve (2015) et Lammers et al. (2009). Chaque item correspondait à un état psychologique et les participants indiquaient à quel point ils ressentaient chacun de ces états au moyen d'une échelle de Likert en 7 points de 1 (*pas du tout*) à 7 (*absolument*).

Valeurs écologiques et mesures sociodémographiques

Les participants indiquaient à quel point l'écologie était une valeur importante pour eux en répondant à la question : « Vous considérez-vous comme une personne en faveur de l'environnement ? » au moyen d'une échelle de Likert en 5 points de 1 (*pas du tout*) à 5 (*absolument*). Pour terminer, les participants renseignaient leur âge et leur genre.

Résultats

Vérification de la validité interne des échelles utilisées

Nous avons vérifié la validité interne de nos échelles de mesure en effectuant des analyses de fiabilité. Les alphas de Cronbach se sont révélés satisfaisants pour l'échelle de sensibilité à la norme ($\alpha = .83$), l'échelle d'affects ($\alpha = .92$) et l'échelle de vérification d'induction de pouvoir ($\alpha = .83$). Nous avons donc calculé des scores moyens pour chaque échelle.

Vérification de l'efficacité de l'induction de pouvoir

Les scores obtenus à l'échelle de vérification de l'induction de pouvoir ont été comparés entre les deux conditions expérimentales. Le test de Student effectué sur le score moyen de pouvoir a indiqué un effet principal de la condition d'induction de pouvoir, $t(188) = 3.39$; $p < .001$, IC95 % [0.16 ; 0.60] $d = 0.49$. Les individus placés en condition de pouvoir élevé se sont sentis globalement plus puissants ($M = 3.43$, $ET = 0.75$) que ceux de la condition de pouvoir faible ($M = 3.06$, $ET = 0.79$). Si on entre dans le détail, les participants en condition de pouvoir élevé se sont sentis plus « en charge des décisions » ($t(188) = 3.39$; $p < .001$, IC95 % [0.32 ; 1.23] $d = 0.49$), plus « forts » ($t(188) = 3.12$; $p = .002$, IC95 % [0.24 ; 1.07] $d = 0.45$), plus « en contrôle » ($t(188) = 3.42$; $p < .001$, IC95 % [0.31 ; 1.16] $d = 0.50$), plus « influents » ($t(188) = 4.00$; $p < .001$, IC95 % [0.42 ; 1.24] $d = 0.58$), plus « indépendants » ($t(188) = 3.47$; $p < .001$, IC95 % [0.35 ; 1.26] $d = 0.50$), plus « puissants » ($t(188) = 3.77$; $p < .001$, IC95 % [0.35 ; 1.14] $d = 0.55$) et plus « dominants » ($t(188) = 3.15$; $p = .002$, IC95 % [0.25 ; 1.08] $d = 0.46$) que les participants en condition de pouvoir faible. À l'inverse, les participants en condition de pouvoir faible ont déclaré se sentir plus « dépendants » ($t(188) = 2.31$; $p = .022$,

IC95 % [0.08 ; 0.98] $d = 0.34$) et plus « impuissants » ($t(188) = 1.95 ; p = .05$, IC95 % [0.01 ; 0.99] $d = 0.28$) que les participants de la condition de pouvoir élevé (cf. tableau 20 pour les statistiques descriptives). Il n’y a que sur l’item « faible » que les moyennes ne se sont pas révélées significativement différentes en fonction de la condition d’induction de pouvoir ($t(188) = 1.89 ; p = .06$, IC95 % [0.018 ; 0.839] $d = 0.274$).

Tableau 20

Statistiques descriptives pour les items de l’échelle de vérification de l’induction de pouvoir dans l’étude 7.

Items	Pouvoir élevé Pouvoir faible	
	<i>M (ET)</i>	<i>M (ET)</i>
En charge des décisions	4.58 (1.660)	3.80 (1.506)
Fort	3.61 (1.511)	2.96 (1.368)
En contrôle	4.44 (1.471)	3.71 (1.501)
Influent	3.38 (1.531)	2.55 (1.327)
Indépendant	4.80 (1.686)	4.00 (1.488)
Puissant	3.14 (1.492)	2.39 (1.232)
Dominant	2.92 (1.492)	2.25 (1.406)
Dépendant	2.67 (1.554)	3.20 (1.582)
Impuissant	2.58 (1.705)	3.07 (1.794)
Faible	2.23 (1.447)	2.64 (1.543)
Score moyen de pouvoir	3.43 (0.746)	3.06 (0.791)

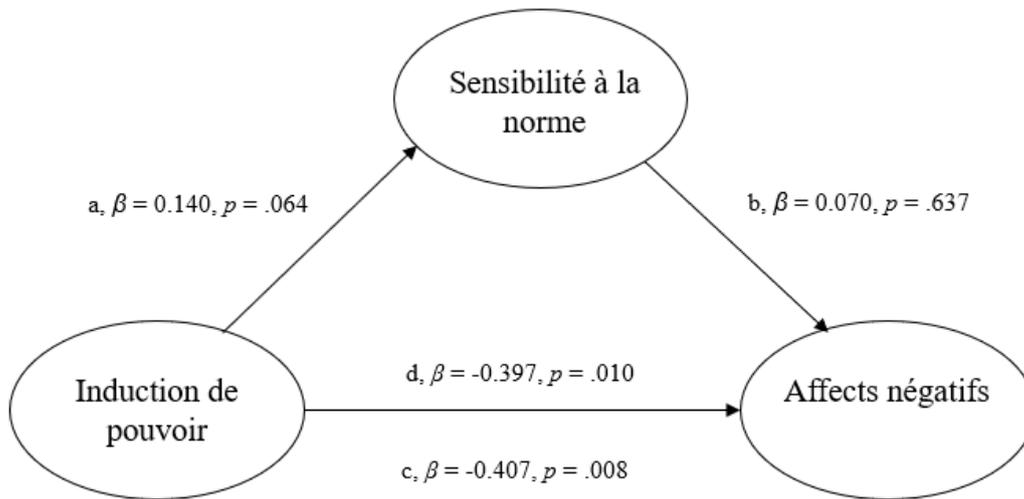
Effet du pouvoir sur les affects négatifs

Nous posons l'hypothèse que le fait d'être en position de pouvoir élevé limiterait les effets de l'exposition à une inconsistance cognitive impliquant le soi, notamment au niveau de l'émergence d'affects négatifs. Une médiation de cet effet par le niveau de sensibilité à la norme était attendue. Afin de tester cette hypothèse de médiation, nous avons suivi la procédure proposée par Baron et Kenny (1986) et conduit une série d'analyses de régression linéaires. La première de ces analyses a consisté à régresser le niveau d'inconfort psychologique sur la condition de pouvoir induit (variable codée en -1 : pouvoir faible / +1 : pouvoir élevé). Un effet direct significatif du pouvoir sur l'inconfort psychologique a ainsi été mis en évidence ($c, \beta = -0.407$, IC95 % [-0.705 ; -0.109], $t = -2.69$, $p = .008$). Les participants qui se trouvaient dans la condition de pouvoir élevé ($M = 2.50$, $ET = 0.107$) ont exprimé moins d'inconfort que ceux qui se trouvaient dans la condition de pouvoir faible ($M = 2.90$, $ET = 0.107$).

Une régression de la sensibilité à la norme sur la condition de pouvoir a révélé un effet tendanciel ($a, \beta = 0.140$, IC95 % [-0.287 ; 0.008], $t = -1.87$, $p = .064$). Les participants de la condition de pouvoir élevé ont eu un score de sensibilité à la norme tendanciellement plus faible ($M = 3.49$, $ET = 0.582$) que ceux de la condition de pouvoir faible ($M = 3.63$, $ET = 0.441$). Enfin, une analyse de régression linéaire multiple a été lancée avec, comme prédicteurs de l'inconfort, la sensibilité à la norme et le niveau de pouvoir. La sensibilité à la norme n'a pas prédit significativement les affects négatifs exprimés par les participants ($b, \beta = 0.070$, IC95 % [-0.221 ; 0.361], $t = 0.473$, $p = .637$), tandis que le niveau de pouvoir prédisait toujours l'inconfort ressenti ($d, \beta = -0.397$, IC95 % [-0.698 ; -0.096], $t = -2.598$, $p = .010$; cf. figure 6). La sensibilité à la norme n'a pas eu d'effet médiateur dans la relation entre pouvoir et affects négatifs.

Figure 6

Analyse de l'effet de médiation de l'induction de pouvoir sur les affects par le score de sensibilité à la norme de l'étude 7



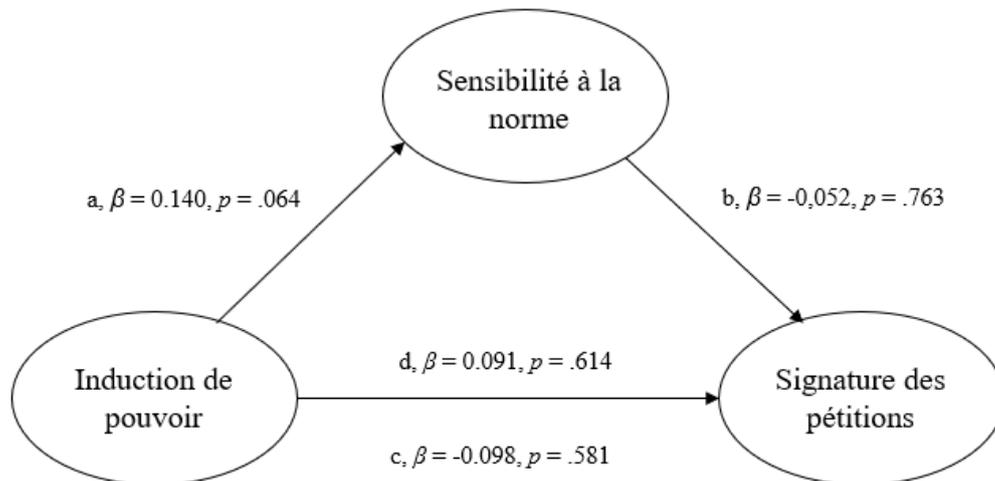
Effet du pouvoir sur les comportements de réparation

Nous supposons que le fait de détenir ou non du pouvoir influencerait le fait que les participants envisagent l'adoption de comportements de réparation. Les intentions comportementales étaient mesurées à deux niveaux : la signature de pétitions d'une part (en faveur des conditions de travail des travailleurs de la mode, en faveur du contrôle et de la régulation des marques de fast fashion, et en faveur de la réglementation des boutiques en ligne), et des changements d'habitudes comportementales d'autre part (intention de remplacer ses achats de première main par des achats de seconde main, et intention de réduire les achats sur les boutiques en ligne à un achat par mois pendant les 6 prochains mois). Ces comportements correspondent à des niveaux d'engagement différents, les seconds étant plus coûteux que les premiers. Un score moyen d'acceptation de signature des 3 pétitions et un score moyen des 2 intentions de changement de comportement ont été calculés. Des analyses de régression ont permis de tester l'hypothèse d'une médiation de l'effet du pouvoir sur les comportements de réparation par la sensibilité à la norme.

Score d'acceptation de signer les pétitions. La régression linéaire simple permettant de tester l'effet direct du niveau de pouvoir sur le score d'acceptation de signer des pétitions n'a pas mis en évidence l'effet de la condition de pouvoir ($\beta = -0.098$, IC95 % [-0.449 ; 0.253], $t = -0.553$, $p = .581$). Dès lors, l'hypothèse d'une médiation de l'effet attendu du pouvoir sur ce type de comportements par la sensibilité à la norme a été invalidée (cf. figure 7).

Figure 7

Analyse de l'effet de médiation de l'effet de l'induction de pouvoir sur le score d'acceptation de signer des pétitions par la sensibilité à norme dans l'étude 7

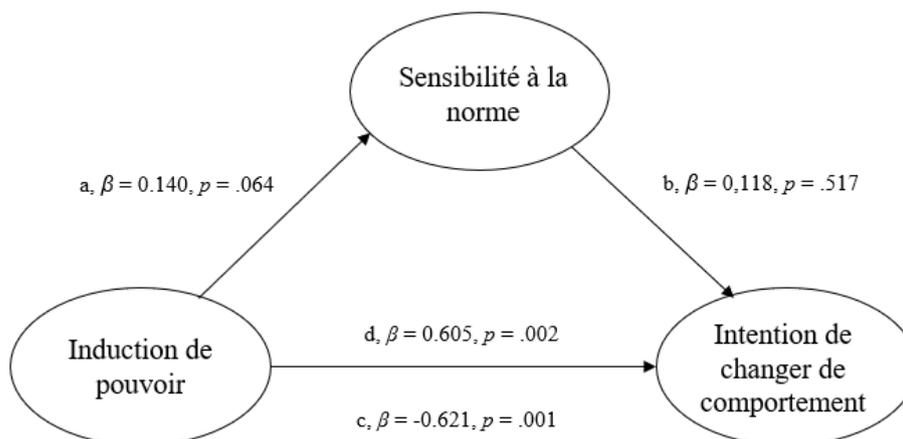


Score d'intentions de changer de comportement. L'effet direct du pouvoir sur le niveau d'intention de changer de comportement a été testé au moyen d'une analyse de régression linéaire simple. Le niveau de pouvoir induit prédisait significativement le score d'intention de changer de comportement (c , $\beta = -0.621$, IC95 % [-0.989 ; -0.253], $t = -3.33$, $p = .001$). Au niveau descriptif, il a été observé que les individus placés dans la condition de pouvoir faible ($M = 5.59$, $ET = 1.20$) avaient plus l'intention de changer de comportement que les individus placés dans la condition de pouvoir élevé ($M = 4.97$, $ET = 1.36$). Nous avons ensuite testé le rôle médiateur de la sensibilité à la norme dans le lien obtenu entre niveau de pouvoir et intentions de changer de comportement. Suivant la procédure de Baron et Kenny (1986), nous nous sommes assurés que le niveau de pouvoir était un prédicteur de la sensibilité à la norme via une analyse de régression linéaire simple. Cet effet n'était que tendanciel (a , $\beta = 0.140$, IC95

% [-0.287 ; 0.008], $t = -1.87$, $p = .064$). Le score de sensibilité à la norme était marginalement plus faible chez les participants de la condition de pouvoir élevé ($M = 3.49$, $ET = 0.582$) que chez ceux de la condition de pouvoir faible ($M = 3.63$, $ET = 0.441$). Enfin, l'analyse de régression multiple n'a pas révélé d'effet de la sensibilité à la norme sur le score d'intentions de changer de comportement (b , $\beta = 0.118$, IC95 % [-0.241 ; 0.477], $t = 0.648$, $p = .517$), tandis que le pouvoir a prédit toujours significativement ce score (d , $\beta = 0.605$, IC95 % [0.233 ; 0.976], $t = 3.208$, $p = .002$, cf. figure 8). Ainsi, la sensibilité à la norme n'a pas joué de rôle médiateur dans la relation entre le pouvoir et l'intention de changer de comportement.

Figure 8

Analyse de l'effet de médiation de l'effet de l'induction de pouvoir sur l'intention de changer de comportement par la sensibilité à norme

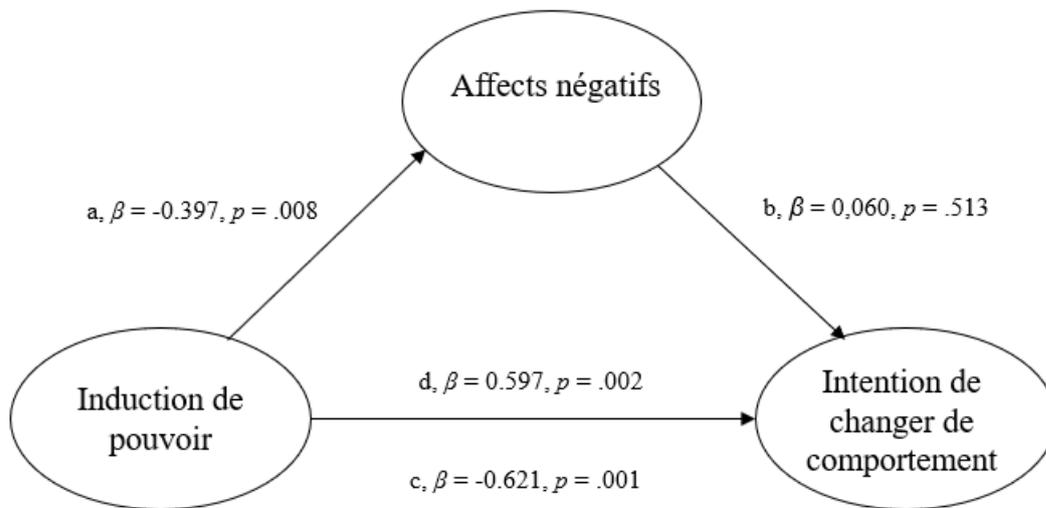


Enfin, nous avons testé si l'effet du pouvoir social observé sur les intentions de changer de comportement pouvait être expliqué par l'émergence d'affects négatifs. Une nouvelle analyse de médiation a été réalisée. L'effet direct entre le niveau de pouvoir et l'intention de changer de comportement était significatif (c , $\beta = -0.621$, IC95 % [-0.989 ; -0.253], $t = -3.33$, $p = .001$), de même que l'effet du niveau de pouvoir sur les affects négatifs (a , $\beta = -0.397$, IC95 % [-0.705 ; -0.109], $t = -2.69$, $p = .008$). L'analyse de régression multiple avec, comme prédicteurs, le niveau de pouvoir et le score d'affects négatifs, n'a pas mis en avant d'effet des affects négatifs sur l'intention de changer de comportement (b , $\beta = 0.060$, IC95 % [-0.119 ; 0.237], $t = 0.656$, $p = .513$) tandis que l'effet du niveau de pouvoir induit sur l'intention de changer de comportement restait significatif (d , $\beta = 0.597$, IC95 % [0.222 ; -0.972], $t = 3.137$,

$p = .002$, cf. figure 9). Les affects négatifs ne sont pas un médiateur de la relation entre le niveau de pouvoir et l'intention de changer de comportement.

Figure 9

Analyse de l'effet de médiation de l'effet de l'induction de pouvoir sur l'intention de changer de comportement par les affects négatifs



Discussion

L'objectif de l'étude 7 était d'observer l'impact du niveau de pouvoir social sur une inconsistance cognitive impliquant le soi et générée au moyen du paradigme de l'hypocrisie. Nous supposons que le fait que les individus détiennent du pouvoir social réduirait l'impact de l'exposition à leurs propres contradictions. Nous posons l'hypothèse selon laquelle les participants placés dans une condition de pouvoir social élevé et confrontés à l'activation conjointe d'une norme sociale qu'ils valorisent et à leurs propres transgressions de cette norme, ressentiraient moins d'affects négatifs et s'engageraient moins dans des comportements de réparation (i.e., permettant résolution de l'inconsistance) que les participants placés dans une condition de pouvoir social faible et confrontés à la même situation. Nous avons également émis l'hypothèse d'un rôle médiateur de la sensibilité à la norme dans la relation entre le niveau de pouvoir induit et les conséquences de l'exposition à sa propre inconsistance.

Les résultats ont confirmé la première partie de nos hypothèses en mettant en évidence un effet du niveau de pouvoir social induit sur le niveau d'affects négatifs ainsi que sur le score d'intention de changement de comportement après l'exposition à l'inconsistance. Les individus placés dans la condition de pouvoir social élevé ont exprimé un niveau moindre d'affects négatifs que les individus placés en condition de pouvoir social faible. Dans la même veine, les participants de la condition de pouvoir social élevé ont indiqué un plus faible niveau d'intention de changement de leurs comportements de consommation que les participants de la condition de pouvoir social faible. La sensibilité à la norme n'est, cependant, pas apparue comme médiatisant ces deux effets, ce qui ne valide pas nos hypothèses de médiation.

Il est à noter que le niveau de pouvoir social a prédit les intentions de changements d'habitudes comportementales mais pas la volonté de signer des pétitions en lien avec la valeur transgressée. Plusieurs interprétations de ces résultats sont possibles. Tout d'abord, il est valorisé socialement d'avoir des comportements consistants avec les attitudes exprimées (Channouf & Mangard, 1997 ; Cialdini et al., 1995). Or, des travaux ont montré que les individus en situation de pouvoir n'accordent pas la même importance aux normes que les individus n'ayant pas de pouvoir. Par exemple, Lammers et Van Beest (2014) ont montré que les individus avec du pouvoir ont tendance à moins suivre les normes que ceux qui ne disposent pas de pouvoir et, par extension, à plus facilement agir de façon contre-normative. Il a aussi été montré que les individus disposant de pouvoir trichent davantage (Lammers & Stapel, 2009) ou encore s'engagent plus dans des comportements de flirt inappropriés (Gonzaga et al., 2001 ; Guinote et al., 2002). Le fait que les individus avec du pouvoir respectent moins les normes peut aussi avoir des conséquences négatives sur les individus qui n'en ont pas. Les individus avec du pouvoir se rendent moins compte de l'impact que leur comportement peut avoir sur les autres et sur l'environnement (Smith & Galinsky, 2010). Par exemple, ils ont du mal à prendre la perspective des autres personnes (Galinsky et al., 2006). Si la conformité aux normes sociales est moins importante pour les individus qui ont un niveau de pouvoir social élevé, alors cela pourrait expliquer la moindre émergence d'affects négatifs observée chez eux par rapport à ce qui est observé chez les individus ayant un niveau de pouvoir faible. L'influence des normes étant moins importante pour les individus qui ont du pouvoir, le fait de les transgresser ne provoque pas (ou moins) d'affects négatifs, à la base générés par l'inconsistance cognitive. En revanche, chez les individus sans pouvoir, en rendant saillant le fait qu'ils n'agissent pas toujours en cohérence avec leurs normes, le paradigme de l'hypocrisie menace le standard du soi et permet de faire prendre conscience aux individus qu'ils n'agissent pas en accord avec la

norme, ce qui entraîne des affects négatifs puis de la mise en place de comportements de réparation. Les individus avec du pouvoir seraient donc moins gênés par l'inconsistance provoquée par le paradigme de l'hypocrisie car le poids des normes sociales est moins important pour eux que pour les individus sans pouvoir.

L'impact du fait d'avoir ou non du pouvoir social sur les affects et les comportements de réparation peut également être interprété au regard des propositions de la théorie de l'approche-inhibition de Keltner et al. (2003). Les individus disposant de pouvoir évoluent dans un environnement stimulant davantage le système d'approche de l'organisme, notamment activé dans le cadre de récompenses, et agit sur les comportements d'approche. D'après ce modèle, l'activation du système d'approche favorise l'expression leurs attitudes sans craindre de conséquences et une orientation de l'attention plus centrée sur les récompenses que sur les menaces potentielles (Anderson & Berdahl, 2002). En revanche, les individus ayant un niveau de pouvoir faible évoluent dans un environnement avec plus de menaces, ce qui stimule davantage le système d'inhibition de l'organisme. Par conséquent, ils sont plus sensibles aux menaces et expriment davantage d'anxiété ou d'affects négatifs (Berdahl & Martorana, 2006 ; Langner & Keltner, 2008). Dans cette perspective, les individus avec du pouvoir sont plus concentrés sur les éléments cohérents avec leur vision d'eux-mêmes et accordent un poids plus faible et une attention moindre aux informations qui ne vont pas dans le sens de ce qu'ils pensent. Le fait de disposer de pouvoir rend les individus moins conscients des conséquences de leurs comportements (Lammers et al., 2015) et les amène à ne pas prendre en compte certains éléments de leur environnement, comme les éléments qui sont en contradiction avec leurs cognitions (Galinsky et al., 2006, 2008). Par exemple, si un individu avec du pouvoir pense agir pour protéger l'environnement, il pourrait mettre de côté les éléments qui contredisent ses attitudes (ici, les événements où il n'agit en ne prenant pas en compte son impact écologique). Dans notre étude, les participants à qui nous avons fait endosser le rôle de superviseur (pouvoir social élevé) ont pu, de ce fait, rejeter ou ignorer les éléments entrant en contradiction avec leurs croyances (« j'agis toujours en faveur de l'environnement ») et diminuer le poids, voire, rejeter les transgressions (par exemple, par un processus de trivialisation ; Simon et al., 1995 ; Voisin et al., 2013).

Ainsi, si la focalisation de l'attention des individus est différente en fonction d'une activation plus importante du système d'approche pour les individus avec du pouvoir et du système d'inhibition pour les individus sans pouvoir, alors les individus avec / sans pouvoir ne sont pas sensibles aux mêmes types de stimuli, ce qui déclenche des réactions différentes en

fonction de la situation, y compris en situation d'inconsistance cognitive. La détection des affects négatifs permet la mise en place de stratégies pour revenir à la consistance (Gawronski & Brannon, 2019 ; Sleegers et al., 2015). Si ces affects sont d'un niveau d'intensité faible, voire inexistant, il n'y a pas chez l'individu de motivation à revenir à un état d'équilibre, et donc pas de besoin de modifier son comportement (par exemple à travers l'intention de produire des comportements réparatoires) pour compenser l'inconsistance. Ceci pourrait expliquer pourquoi les individus placés en condition de pouvoir social faible expriment davantage d'affects négatifs suite au rappel de leurs transgressions que les individus placés en condition de pouvoir social élevé.

Le pouvoir social a des répercussions sur le jugement de ses propres actions et de celles des autres (Rucker et al., 2011). Par exemple, dans un contexte permettant la triche, des études ont montré que les individus ayant du pouvoir trichent plus que les individus n'en ayant pas, mais sont aussi plus sévères pour punir la triche des autres (Lammers et al., 2009, 2010). Dans le cadre du paradigme de l'hypocrisie, les individus en situation de pouvoir perçoivent leurs transgressions différemment de celles des autres. Les individus placés dans une situation où ils possèdent du pouvoir peuvent ainsi minimiser la gravité de leurs transgressions, ce qui peut expliquer qu'ils ressentent moins d'affects négatifs et ont moins l'intention de changer de comportement que des individus placés dans une situation où ils n'ont pas de pouvoir.

Contrairement à nos hypothèses, le niveau de sensibilité à la norme n'apparaît pas comme étant impliqué dans l'effet du pouvoir sur les conséquences affectives et comportementales de l'inconsistance. Cette absence de médiation peut peut-être s'expliquer en partie par le niveau élevé de sensibilité à la norme de notre échantillon. En effet, les participants avaient en moyenne une sensibilité à la norme assez élevée. Le fait d'avoir ce niveau élevé pour tout l'échantillon, y compris chez les individus dans la condition de pouvoir élevé, a pu baisser l'influence de la sensibilité à la norme dans notre étude et indiquer que la sensibilité à la norme est relativement indépendante du niveau de pouvoir des individus.

Nous pouvons évoquer plusieurs limites à cette étude. Tout d'abord, le nombre de participants sur lequel se basent nos analyses est plus faible que ce que nous avons prévu. En effet, bien que nous ayons fait passer l'étude à 280 participants (c'est-à-dire le nombre simulé par Gpower dans notre analyse de puissance a priori), les analyses n'ont finalement pu porter que sur 190 participants (les seuls à avoir rapporté au moins 2 comportements transgressifs). De manière à asseoir les résultats obtenus, il serait utile de répliquer l'étude en se plaçant dans

des conditions optimales de puissance. D'autre part, la population de l'étude est composée uniquement d'étudiants, et même s'il s'agit d'une population informée et engagée dans la préservation de l'environnement, c'est également une population avec peu de moyens financiers, ce qui les contraint dans leurs choix d'achats de vêtements. Ensuite, le changement de comportement n'est pas le seul mode de réduction possible dans le cadre de la théorie de la dissonance cognitive (Festinger, 1957 ; McGrath, 2017 ; Voisin et al., 2013). Par exemple, le déni de responsabilité (Gosling et al., 2006) pourrait aussi s'appliquer. En effet, les individus peuvent rejeter leur part de responsabilité en se justifiant (« je n'ai pas beaucoup d'argent, c'est pour cela que j'achète de la fast fashion ») et ne pas changer leurs comportements. Par conséquent, les individus avec un niveau de pouvoir faible pourraient davantage justifier leurs transgressions que les individus avec un niveau de pouvoir élevé. Il pourrait ainsi être intéressant soit de tester notre hypothèse sur une norme où les individus ne peuvent pas justifier leurs comportements pour réduire les affects négatifs, soit d'explorer les justifications données par les individus.

Principaux résultats du chapitre

1. Les affects négatifs étaient plus faibles chez les participants en condition de pouvoir élevé, indiquant moins de gêne lors de la confrontation à leur propre inconsistance que chez les participants en condition de pouvoir faible.
2. Les individus en condition de pouvoir élevé avaient l'intention de moins changer de comportement que les participants en condition de pouvoir faible, mettant en avant un besoin moins important de revenir à la consistance.
3. Aucun effet de médiation de la sensibilité à la norme n'a été trouvé dans la relation entre le niveau de pouvoir et les affects négatifs d'une part, ainsi que dans la relation entre le pouvoir et les comportements compensatoires d'autre part.

Chapitre 7 : Discussion générale

1. Synthèse des résultats

L'objectif de cette thèse était de tester l'hypothèse générale selon laquelle le fait d'avoir du pouvoir social rendrait les individus plus tolérants aux effets de l'inconsistance cognitive. Nous nous attendions à ce que les individus en situation de pouvoir social élevé, comparativement à ceux placés en situation de pouvoir social faible, ressentent moins d'affects négatifs lorsqu'ils sont confrontés à des éléments inconsistants et qu'ils mettent moins en place des stratégies de résolution pour revenir à un état cohérent. En d'autres termes, le fait de disposer de pouvoir pourrait constituer une sorte de bouclier qui protège de l'inconsistance cognitive et de ses effets. Pour tester cette hypothèse, nous avons réalisé 7 études dans lesquelles nous avons manipulé ou mesuré le niveau de pouvoir social des participants avant de les exposer à différentes formes d'inconsistance.

Dans les études 1, 2 et 3 (cf. chapitre 4, p. 68), nous avons cherché à tester l'effet du niveau de pouvoir social sur les conséquences de l'exposition à une inconsistance associée à des processus automatiques ou quasi automatiques, c'est-à-dire une inconsistance face à laquelle l'individu n'a que peu de contrôle. Dans ces études, le niveau de pouvoir social des participants a été manipulé à travers l'utilisation d'une induction par jeu de rôle. Ils étaient ensuite exposés à une inconsistance générée par la tâche de Stroop dans sa version classique (études 1 et 2) ou dans sa version sémantique (étude 3). La tâche de Stroop permet en effet 1) de générer une inconsistance cognitive sur la base du traitement perceptif de l'information et 2) d'estimer la capacité des participants à gérer l'interférence liée à l'inconsistance. Notre hypothèse était que les participants avec un pouvoir élevé seraient moins sensibles à l'interférence de Stroop que les participants avec un niveau de pouvoir faible, soit parce que l'exposition aux stimuli inconsistants générerait simplement moins d'interférence chez eux au niveau cognitif, soit parce qu'ils parviendraient à mettre en place des stratégies efficaces de gestion de l'attention permettant une meilleure atteinte de leur but. Les résultats de l'étude 1 soutiennent notre hypothèse : les participants placés en situation de pouvoir élevé, en comparaison à ceux placés en situation de pouvoir faible, présentaient des scores d'interférence de Stroop plus faibles, un résultat indiquant que ces participants ont, de prime abord, mieux géré l'inconsistance que les autres dans le cadre de cette tâche. Cependant, ce résultat n'a été

répliqué ni dans l'étude 2 (qui était une quasi-réplication de l'étude 1) ni dans l'étude 3 (qui portait sur une variante sémantique de la tâche de Stroop). En ce qui concerne la mesure des affects, contrairement à nos attentes, aucune différence entre les conditions d'induction de pouvoir n'est apparue dans les trois études. Les participants placés en position de pouvoir social élevé n'ont pas ressenti moins d'affects négatifs que les autres.

Dans les études 4, 5 et 6 (cf. chapitre 5, p. 119), nous avons testé notre hypothèse générale en exposant les participants, dotés ou non de pouvoir social, à un autre type d'inconsistance, visant le système de connaissances des individus. Nous nous sommes pour cela basés sur des travaux issus du modèle de maintien de sens (*Meaning Maintenance Model*, Heine et al., 2006). Les participants étaient exposés à des cartes de poker aux couleurs consistantes (i.e., habituelles : cartes de cœur et de carreau rouges ; de pique et de trèfle noires) ou aux couleurs inconsistantes (i.e., inversées : cartes de cœur et carreau noires ; de pique et de trèfle rouges). Il a été montré que les individus exposés aux cartes aux couleurs inversées dans la tâche génératrice d'inconsistance utilisent dans un second temps une stratégie de compensation de l'inconsistance qui consiste à affirmer davantage ses valeurs, y compris si elles n'ont pas été menacées par la situation inconsistante (autrement dit, sans lien avec les cartes ; Proulx & Heine, 2006 ; Proulx & Inzlicht, 2012). Si les résultats de l'étude 4 ont mis en évidence un effet du niveau de pouvoir induit sur l'affirmation des valeurs après l'exposition à l'inconsistance pour l'un des scénarios, cet effet n'a pas été répliqué dans les études 5 et 6. Le fait que les individus possèdent ou non du pouvoir n'a pas eu d'effet significatif sur les affects provoqués par l'exposition à l'inconsistance dans les études 4 et 5. En revanche, dans l'étude 6, le niveau de pouvoir subjectif (mesuré à l'aide de l'échelle de sentiment de pouvoir d'Anderson et al., 2012) a produit un effet sur l'inconfort lorsque les individus étaient exposés à des cartes inconsistantes vs consistantes. Enfin, dans une dernière étude (étude 7 ; cf. Chapitre 6, p. 164), nous nous sommes intéressés à une inconsistance plus impliquante pour les individus dans la mesure où elle concernait directement le soi. L'inconsistance était générée en utilisant le paradigme de l'hypocrisie (Aronson et al., 1991), en mettant en évidence les contradictions personnelles entre une norme et des comportements transgressifs de cette norme. Conformément à notre hypothèse, les résultats indiquent que les participants dans la condition de pouvoir social élevé ont ressenti moins d'inconfort psychologique après avoir été exposés à leurs propres comportements inconsistants que ceux placés dans la condition de pouvoir social faible. Ils ont également été moins enclins que les autres à envisager de changer leur comportement pour le rendre conforme à la norme activée.

2. Pouvoir et processus de gestion des effets de l'inconsistance cognitive

Cet ensemble de résultats non concordants ne permet pas de valider formellement notre hypothèse. En effet, contrairement à nos attentes, le pouvoir n'a pas eu le même type d'effet sur l'ensemble des situations inconsistantes que nous avons utilisé. Néanmoins, les effets du pouvoir que nous avons obtenus vont tous dans le même sens. Nous observons à chaque fois que le fait que l'individu possède ou non du pouvoir a influencé ses réactions face à l'inconsistance. Plus précisément, les effets de l'exposition à l'inconsistance étaient réduits en situation de pouvoir élevé. Toutefois, sur la base des résultats obtenus, nous ne pouvons pas identifier de façon précise le niveau auquel le pouvoir joue son rôle de « bouclier ». En effet, son impact pourrait intervenir à 3 moments du processus de gestion de l'inconsistance cognitive : 1) au moment de la détection de l'inconsistance, 2) au moment de l'émergence d'affects négatifs provoqués par cette inconsistance, et 3) au moment de la mise en place de stratégies de résolution.

2.1. Le pouvoir agit sur la détection de l'inconsistance

La détection de l'inconsistance est la première phase du processus, il s'agit du moment où l'individu va prendre conscience que ce qu'il expérimente est en opposition avec son système de pensées, de valeurs, ou de connaissances (Aronson et al., 1991 ; Festinger, 1957 ; Stone et al., 1994). Le pouvoir pourrait intervenir dès cette étape. Les individus détenant du pouvoir détecteraient moins l'inconsistance cognitive que les individus avec un niveau de pouvoir faible. D'après la théorie du focus situé (Guinote, 2007a), les individus disposant de pouvoir sont moins dérangés par les distracteurs présents dans leur environnement, plus sensibles aux indices utiles à l'accomplissement de leurs objectifs et sont plus performants pour les atteindre (Galinsky et al., 2003 ; Guinote, 2017 ; Schmid et al., 2015). Avoir du pouvoir rend les individus plus à même d'établir des priorités et de cibler les informations réellement importantes pour la poursuite des objectifs ou la réalisation de la tâche en cours (Straub, 2021). Cette capacité de sélection des informations pourrait ainsi donner aux individus la possibilité de filtrer les informations inconsistantes parasites, ce qui limiterait d'emblée leur exposition à l'inconsistance. Dans l'étude 1, le pouvoir a réduit le score d'interférence de Stroop. Ce score d'interférence est l'indicateur du fait que les individus ont été gênés par l'inconsistance couleur/mot présente dans les essais incongruents de la tâche. S'ils sont gênés par

l'inconsistance, alors cela indique qu'ils l'ont détectée. Le score d'interférence plus faible observé chez les participants placés en position de pouvoir social élevé que chez ceux placés en position de pouvoir social faible peut indiquer une différence dans la détection de l'inconsistance. Leur meilleure performance à la tâche de Stroop peut révéler une meilleure capacité des participants mis en condition de pouvoir élevé à focaliser leur attention sur le but fixé (i.e., nommer l'encre dans laquelle est écrit le mot) tout en inhibant les éléments empêchant la poursuite de ce but (la lecture du mot, Guinote, 2007 c ; Weick & Guinote, 2008), ce qui conduirait à plus de rapidité de réponse malgré les informations inconsistantes présentes dans la tâche, qui ne seraient alors plus prises (ou moins prises) en compte.

Être en situation de pouvoir est donc associé à une meilleure gestion des ressources attentionnelles et à une meilleure capacité de focalisation sur les éléments importants, permettant au pouvoir de préserver les individus qui en sont dotés du traitement simultané d'informations incompatibles. Un autre argument en faveur de l'intervention du pouvoir dès l'étape de la détection de l'inconsistance découle de la théorie de l'approche/inhibition de Keltner et al. (2003) qui avance que les individus avec des niveaux de pouvoir différents ne seraient pas sensibles aux mêmes stimuli. Les individus avec du pouvoir, chez qui le système d'approche de l'organisme (BAS) est favorisé, sont moins sensibles aux éléments négatifs et menaçants présents dans l'environnement que les individus n'ayant pas de pouvoir chez qui le système d'inhibition de l'organisme (BIS) prévaut. Or l'inconsistance cognitive étant fréquemment considérée comme une menace dans la littérature (Gunther Moor et al., 2010 ; Mendes et al., 2007 ; Slegers et al., 2015), les individus ayant peu de pouvoir seraient plus à même de la détecter.

Par ailleurs, le fait que les participants en condition de pouvoir élevé aient moins utilisé l'affirmation de valeurs comme stratégie de compensation dans l'étude 4 ou que les niveaux d'affects négatifs qu'ils rapportaient aient été plus faibles dans les études 6 et 7 pourrait aussi amener à penser que, s'ils ont moins réagi à l'inconsistance, c'est parce qu'ils l'ont simplement moins détectée. Ces résultats peuvent aussi illustrer que le pouvoir interviendrait sur les étapes postérieures à la détection de l'inconsistance.

2.2. Le pouvoir agit sur les affects

La seconde étape du processus de gestion de l'inconsistance est l'apparition d'affects négatifs après la détection de l'inconsistance (Brannon & Gawronski, 2018 ; Festinger, 1957 ;

Nohlen et al., 2016). Dans nos études, nous avons pu observer que lorsque les individus étaient exposés à un stimulus allant à l'encontre de leurs connaissances sur le monde (e.g., des cartes aux couleurs inconsistantes ; étude 6) ou à leurs propres contradictions (étude 7), les individus avec du pouvoir déclaraient ressentir moins d'affects négatifs ou d'inconfort psychologique que les individus qui avaient un niveau de pouvoir plus faible. Il est donc possible que le fait d'avoir du pouvoir leur ait permis d'être moins affectés par la situation au niveau émotionnel. Le fait de ressentir du pouvoir est associé, dans la littérature, à une moindre sensibilité aux affects, notamment négatifs (Bombari et al., 2017). Parce que le système d'approche est généralement associé aux émotions positives alors que le système d'inhibition est généralement associé aux émotions négatives, la théorie de l'approche/inhibition proposée par Keltner et al. (2003) supporte l'idée que les individus ayant du pouvoir ressentent moins les affects négatifs (et plus les positifs) que les individus n'en ayant pas. D'autres auteurs considèrent que le pouvoir entraîne une moindre intensité dans le ressenti des affects (Carney et al., 2010). Ces éléments soutiennent l'idée que l'émergence d'affects négatifs provoquée par l'exposition à l'inconsistance puisse être moindre chez les individus ayant du pouvoir, y compris lorsqu'ils la détectent et la traitent cognitivement. A l'inverse, les individus avec un niveau de pouvoir faible exposés à une même situation, de par l'activation plus importante du système d'inhibition et leur plus grande sensibilité aux affects négatifs et à des affects plus intenses, ressentiraient un niveau d'inconfort psychologique plus élevé (Anderson & Berdahl, 2002 ; Keltner et al., 2003). Au-delà des effets du pouvoir sur l'émergence et l'intensité des affects, comme déjà évoqué, le pouvoir limite la sensibilité aux éléments menaçants. Il permet d'en réduire les conséquences affectives ce qui contribuerait au fait que le pouvoir interviendrait au niveau de l'éveil émotionnel pour réduire l'impact psychologique de l'exposition à l'inconsistance.

2.3. Le pouvoir agit sur les stratégies de résolution de l'inconsistance

L'inconsistance cognitive et l'état émotionnel négatif, désagréable ou inconfortable qu'elle induit sont supposés déclencher la mise en place de stratégies de résolution, autrement dit, de retour à la consistance (Festinger, 1957 ; Gawronski & Strack, 2012 ; Proulx & Heine, 2006). Si les arguments évoqués dans les deux précédentes sous-parties peuvent laisser penser que les individus ayant du pouvoir soit ne traitent pas l'inconsistance, soit ne sont pas affectivement impactés, il est aussi possible que le pouvoir intervienne sur cette phase de rétablissement de l'homéostasie psychologique. Le fait d'avoir du pouvoir pourrait rendre

inutile la mise en place de stratégies compensatoires soit parce que l'inconsistance n'est pas traitée en tant que telle, soit parce qu'elle ne suscite pas un état suffisamment aversif pour qu'ils aient besoin de le compenser. Mais, si l'on considère que les individus disposant de pouvoir utilisent leurs ressources cognitives pour les stimuli qui méritent leur attention (Fiske, 1993) ou pour atteindre leurs buts prioritaires (Guinote, 2007c), nous pouvons considérer que des processus motivationnels les conduiraient à continuer leurs activités plutôt qu'à mettre en place des stratégies potentiellement coûteuses qui les en détourneraient, et ceci y compris quand l'inconsistance n'a pas d'implication significative pour le Soi ou l'image de Soi. En effet, la littérature met en évidence que les individus ayant du pouvoir bénéficient d'une perception de soi plus consistante (Kraus et al., 2011), ce qui pourrait les préserver des conséquences de l'exposition à leurs propres inconsistances. Les résultats obtenus dans l'étude 7 permettent d'appuyer cet argument. Mis face à la contradiction entre leurs valeurs et leurs comportements via le paradigme de l'hypocrisie, les participants ayant été dans la condition de pouvoir élevé ont moins accepté que les autres de changer de comportement, illustrant un moins grand besoin d'utiliser une stratégie compensatoire de l'inconsistance. La motivation plus faible à retrouver de la consistance chez les individus ayant du pouvoir peut également être liée à la dimension normative de la consistance, plus précisément aux moindres préoccupations normatives présentes chez eux.

La consistance est socialement valorisée et se présenter de façon consistante permet de donner une image favorable de soi (Channouf & Mangard, 1997 ; Cialdini et al., 1995). Être exposé à ses propres inconsistances incite ainsi les individus à réajuster leur comportement pour se présenter de façon favorable et correspondre aux attentes et normes sociales. Or les individus disposant de pouvoir agissent de manière moins normative (Degraeve, 2015 ; Lammers et al., 2010), moins morale (e.g. Lammers et al., 2011 ; Lammers & Van Beest, 2014), et en étant moins conscients des conséquences de leurs actes sur les autres (Lammers et al., 2015) que les individus sans pouvoir. Ainsi, se comporter de manière inconsistante avec ses attitudes ou comportements passés serait moins problématique pour les individus avec du pouvoir, qui craignent moins la sanction sociale, et attachent moins d'importance au conformisme, que pour les individus sans pouvoir. La motivation à retrouver un état de consistance serait donc moins élevée chez les personnes puissantes parce que l'inconsistance est moins problématique pour elles - ceci à la fois parce qu'elles conservent une image de soi consistante plus facilement que les autres et parce que les normes sociales les influencent moins – et ne nécessite pas la réorganisation de leurs buts.

Ainsi, au vu des connaissances issues de la littérature, et avec l'appui de certains de nos résultats, nous considérons que le pouvoir pourrait agir à différents niveaux dans le cadre de la gestion de l'inconsistance cognitive : il pourrait empêcher la détection de l'inconsistance, réduire l'éveil émotionnel généralement provoqué par l'inconsistance, et limiter le besoin de mettre en place une stratégie pour retrouver un état de consistance.

2. Des situations inconsistantes plus impactantes que d'autres pour les individus

Au fil des études, nous avons testé notre hypothèse principale sur trois types d'inconsistances cognitives : une inconsistance associée à un processus cognitif automatique, une inconsistance visant le système de connaissances/croyances de l'individu, et enfin une inconsistance visant directement le soi. Nous avons observé que les effets du pouvoir étaient différents en fonction du type d'inconsistance. Notamment, l'effet du pouvoir sur les affects ou les stratégies de compensation n'a pas été obtenu systématiquement dans l'ensemble des études. Au final, seule l'étude 7 (i.e., inconsistance visant le soi) a mis en évidence un effet significatif du pouvoir à la fois sur les affects et sur les stratégies de résolution. Une explication probable à ces variations dans les effets observés réside dans le fait que les trois types d'inconsistances que nous avons utilisés ne génèrent pas de la même intensité d'inconsistance ou n'ont pas la même importance pour les individus. Or, l'intensité de l'inconsistance perçue est liée à l'interprétation qui est faite de la situation (i.e., négative ou non ; menaçante ou non), ce qui en retour influence le niveau d'affects ressentis et la mise en place (ou non) d'une stratégie de compensation.

Les deux premières opérationnalisations de l'inconsistance - celle impliquant les processus automatiques (tâche de Stroop) et celle visant le système de connaissances (cartes aux couleurs inversées)- peuvent être considérées comme des inconsistances minimales dans la mesure où elles concernent des objets extérieurs à l'individu et que ces objets sont peu impliquants pour lui (le fait que le mot bleu soit écrit en rouge ou que des cartes ne présentent pas les couleurs habituelles n'est pas réellement problématique en soi). Plus précisément, si dans tous les cas l'individu est exposé à un élément contraire à ses attentes ou ses croyances, nous supposons que l'intensité de l'inconsistance cognitive générée est plus faible pour ces inconsistances minimales (n'impliquant pas le soi ou des éléments ou croyances importantes pour le soi) que dans le cas d'une inconsistance impliquant directement l'individu et ses comportements. Si des travaux ont montré que des inconsistances minimales peuvent parfois générer des affects négatifs et des stratégies de compensation (e.g., Harmon-Jones et al., 2015 ; Levy et al., 2018), d'autres études ont montré que ce n'est pas systématiquement le cas (Bran & Vaidis, 2021) car elles ne suffiraient pas à attribuer une valence négative à la situation. Par conséquent, les différences de résultats entre les inconsistances générées d'une part par la tâche de Stroop ou par l'exposition à des cartes aux couleurs inversées et, d'autre part, par l'inconsistance impliquant le soi dans le cadre du paradigme de l'hypocrisie, pourraient s'expliquer par l'intensité de l'inconsistance, mais aussi par l'importance accordée aux

éléments générateurs de l'inconsistance. En effet, il a été montré que les effets de l'inconsistance étaient plus marqués lorsqu'elle concernait des éléments importants pour l'individu (Brannon & Gawronski, 2018 ; Bouwman et al., 2022 ; Gawronski & Brannon, 2019).

En somme, nous pouvons supposer que les inconsistances associées à des processus automatiques ou visant le système de connaissances étaient probablement de faible intensité dans la mesure où elles ne représentent pas d'importance ou de menace pour le soi, d'où l'absence d'affects négatifs et de mise en place d'une stratégie de compensation. En revanche, lorsque la situation qui génère de l'inconsistance est importante pour l'individu, l'intensité de l'inconsistance est supposée être plus élevée, ce qui se traduirait par un éveil plus important, interprété comme des affects négatifs, et qui nécessiterait la mise en place d'une stratégie de résolution de l'inconsistance cognitive (Aronson, 1969 ; Cooper & Fazio, 1984 ; Steele, 1988 ; Steele & Liu, 1983).

3. Rôle et mesure des affects

Dans ce programme de recherche, le rôle du pouvoir dans la tolérance aux effets de l'inconsistance était systématiquement évalué par des mesures d'affects négatifs ou d'inconfort. En effet, ces affects sont considérés comme le signal permettant à l'individu de se rendre compte que ce qu'il vit n'est pas en accord avec ses attentes. Pourtant, même en faisant abstraction de l'effet du pouvoir, nos résultats ne montrent que rarement que l'inconsistance génère des affects négatifs.

3.1.L'utilisation de mesures déclaratives

Pour mesurer les affects, nous avons utilisé des mesures auto-rapportées, notamment la PANAS (Gaudreau et al., 2006) et le Thermomètre de la dissonance cognitive (Elliot & Devine, 1994), qui sont des outils communément utilisés pour mesurer les affects dans le domaine de la dissonance cognitive. Or, comme nous l'avons remarqué dans les résultats de nos différentes études, les scores obtenus sur ces échelles sont relativement bas (jamais supérieurs à 1.51 sur 9 pour la dimension négative de la PANAS et à 3.24 sur 15 pour la dimension « inconfort » du thermomètre de la dissonance par exemple), et ceci de manière récurrente. Cette observation peut laisser penser que tant la PANAS que le thermomètre de la dissonance ne sont peut-être pas adaptés à la mesure des conséquences de formes subtiles de génération d'inconsistance cognitive. En d'autres termes, les manipulations de l'inconsistance utilisées dans nos études peuvent ne pas avoir généré un inconfort suffisamment fort pour qu'il soit capté par des mesures déclaratives telles que celles que nous avons utilisées. Dans la mesure où certaines des procédures d'induction de l'inconsistance présentes dans nos études génèrent une inconsistance peu intense (tâche de Stroop et paradigme des cartes aux couleurs inversées), l'utilisation de mesures physiologiques ou implicites pourrait se révéler plus sensible et précise que les mesures déclaratives. En effet, les affects positifs et négatifs mesurés par la PANAS peuvent aussi être mesurés de façon implicite avec l'IPANAT (*Implicit Positive and Negative Affect Test*, Quirin et al., 2009). Au moyen de cet outil, Levy et al. (2018) ont par exemple montré qu'à la suite d'une exposition à des phrases inconsistantes, les participants associent davantage les non-mots de la tâche de l'IPANAT à des émotions négatives que ceux qui ont préalablement vu des phrases consistantes, un résultat indiquant l'éveil d'un état affectif négatif. Par ailleurs, des mesures physiologiques se sont déjà avérées efficaces pour mettre en évidence les conséquences émotionnelles de l'inconsistance, c'est le cas de l'activité électrodermale (Croyle & Cooper, 1983 ; Elkin & Leippe, 1986 ; Losch & Cacioppo, 1990) ou du rythme cardiaque (Bouzidi &

Gendolla, 2023). Utiliser de telles mesures pourrait permettre de déterminer si l'exposition à l'inconsistance génère ou non un état affectif négatif chez les individus en position de pouvoir élevé et apporterait ainsi des éléments de réponse à la question de l'étape à laquelle le pouvoir protégerait l'individu de l'inconsistance.

Dans cette idée, l'utilisation de mesures physiologiques pourrait aussi nous apporter un éclairage sur le fait que le pouvoir interviendrait dans la perception initiale de l'inconsistance. En effet, il a été montré qu'un certain type d'ondes cérébrales, les ondes N400, mesurées au moyen d'un électroencéphalogramme, peut être un moyen de savoir comment l'individu réagit à l'inconsistance. Ces ondes correspondent à une transformation du potentiel électrique cérébral qui se produit 400 millisecondes après la présentation d'un stimulus (Fabiani et al., 2007). Des travaux ont mis en évidence que l'amplitude des ondes N400 est plus grande lorsque les individus sont confrontés à une situation inconsistante plutôt qu'à une situation consistante (e.g. Dini et al., 2022 ; Heidlmayr et al., 2020 ; Shitova et al., 2016). L'amplitude plus importante des N400 en contexte inconsistant serait un indice permettant de savoir que le cerveau a détecté la présence d'une information inconsistante (Kutas & Federmeier, 2000, 2011 ; White et al., 2009). Cet indicateur pourrait donc permettre de déterminer si les individus avec du pouvoir détectent (ou pas) les inconsistances. Si l'induction d'un niveau de pouvoir élevé avant l'exposition à une situation inconsistante annule l'augmentation de l'amplitude des ondes N400, cela permettrait alors de confirmer que les individus avec du pouvoir ne détectent pas l'inconsistance, et que c'est à la première étape du processus identifié plus haut que le pouvoir interviendrait.

3.2.L'inconsistance cognitive génère-t-elle toujours des affects négatifs ?

Comme nous l'avons évoqué, nombreux sont les auteurs qui considèrent que les affects négatifs sont un signal important permettant à l'individu de s'ajuster de façon à ce que la situation, d'une manière ou d'une autre, devienne consistante. Ces affects négatifs, nous l'avons vu, sont pourtant toujours restés peu intensément rapportés dans nos études. La question de la nature des affects provoqués par l'inconsistance peut alors se poser. Si l'on considère l'inconsistance comme le résultat d'une violation des attentes, une émotion spécifique pourrait être mobilisée : la surprise.

Les situations contradictoires sont nombreuses dans la vie quotidienne des individus. Pourtant, ces derniers ne ressentent pas toujours des affects négatifs lorsqu'ils sont confrontés à des situations allant à l'encontre de leurs attentes. Par exemple, si Cassandra reçoit un cadeau alors que ce n'est pas son anniversaire, le fait de recevoir ce cadeau peut être contradictoire avec ses attentes. Pour autant, il est probable qu'elle ne ressente pas d'affects négatifs dans cette situation et que la première émotion qui émerge chez elle soit la surprise. La surprise est définie comme une réponse initiale à des événements inattendus et peut être ressentie comme étant négative ou positive par les individus en fonction des approches (Lorini & Castelfranchi, 2007 ; Noordewier et al., 2016). La surprise apparaît au moment où les individus détectent un décalage entre leurs attentes et ce qui se passe réellement, et permet à l'individu de s'adapter à son environnement. L'intensité de la surprise dépend de l'importance du décalage entre les attentes et l'information inconsistante pour les individus (Barto et al., 2013). Plus concrètement, lorsqu'un individu se retrouve face à un événement inattendu, cela produit une interruption dans les processus automatiques et un changement attentionnel vers la nouvelle information, provoquant ce sentiment de surprise (Reisenzein et al., 2019). Ainsi, la surprise pourrait être considérée par les individus comme un indice les informant que ce à quoi ils sont confrontés est incohérent avec leur système de pensée ou leurs cognitions déjà en place sur un sujet en particulier.

Par ailleurs, certains auteurs mettent en avant le fait que ce ne serait pas l'exposition à une situation inconsistante, mais plutôt la valeur attribuée aux résultats de l'opposition entre les informations qui déclencherait les affects (Di Santo et al., 2020 ; Kruglanski et al., 2018). Si Solenne est très bonne en mathématiques, elle s'attend à réussir son examen de mathématiques. Si finalement elle ne réussit pas son examen, alors il est probable que l'inconsistance entre ses attentes et la situation provoque chez elle des affects négatifs. En revanche, si Solenne n'a pas un très bon niveau en mathématiques et qu'elle réussit brillamment son examen, il y a là aussi inconsistance entre ses attentes et la situation, mais Solenne ressentira des affects positifs plutôt que négatifs. Certaines situations inconsistantes provoquent ainsi chez les individus des affects qui peuvent être autres que négatifs. L'intensité de ces affects est également influencée par l'importance que les individus attribuent à la situation (Higgins, 1987 ; Kruglanski et al., 2018, 2020). Si Solenne est totalement désidentifiée du domaine des mathématiques, l'intensité des affects qu'elle ressentira face à l'annonce de sa note sera plus faible que s'il s'agit d'un domaine très important pour sa définition de soi. Dans les études présentées dans cette thèse, les situations exposées aux participants sont bien génératrices d'inconsistance (elles ne vont pas

dans le sens des attentes des individus). Cependant, elles ont pu ne pas provoquer les affects négatifs que nous attendions, car le résultat de l'opposition entre les attentes des participants et le stimulus n'a pas été perçu comme négatif ou, s'il l'a été, la situation n'était pas suffisamment importante pour les individus pour provoquer des affects d'une intensité significative. En revanche, il est possible de considérer que l'exposition aux items incongruents de la tâche de Stroop ou encore aux cartes aux couleurs inconsistantes provoque chez les individus un sentiment de surprise. Cette dernière émotion figure dans une des échelles que nous avons utilisées. Peut-être sommes-nous alors passés à côté d'un indicateur intéressant et qu'il serait utile, à l'avenir, de demander aux individus à quel point ils ont été surpris par les éléments qui leur ont été présentés et à quel point ils s'y attendaient (Gerten & Topolinski, 2019). Si le pouvoir rend vraiment plus tolérant aux effets de l'inconsistance cognitive, alors nous pouvons envisager que le fait de ressentir du pouvoir peut provoquer chez les individus un niveau de surprise réduit.

4. Conclusion générale

Dans le cadre de nos activités quotidiennes, au travail comme dans notre vie personnelle, il n'est pas rare d'être confronté à des événements qui ne vont pas dans le sens de nos attentes, de voir quelqu'un se conduire en contradiction avec ses comportements passés, ou d'agir nous-mêmes de façon contradictoire avec nos agissements passés ou les attitudes que nous affichons. En d'autres termes, les situations associées à de l'inconsistance cognitive sont relativement fréquentes dans notre environnement. D'après la littérature, l'inconsistance cognitive est décrite comme un état que les individus auraient tendance à éviter au profit des situations consistantes, notamment parce que l'inconsistance cognitive est associée à des effets désagréables (e.g., Festinger, 1957 ; Gawronski & Strack, 2012). Dans le cas où une situation d'inconsistance ne peut pas être évitée, les individus vont être motivés à retrouver le plus vite possible un état de consistance cognitive, à travers la mise en place de différentes stratégies. Cependant, il semble que tous les individus ne sont pas égaux face à l'expérience de l'inconsistance cognitive. En particulier, les individus avec du pouvoir paraissent avoir moins de difficultés que les autres à gérer les contradictions et semblent aussi moins gênés d'agir de façon incohérente avec leurs comportements ou déclarations passés. L'observation de cette particularité est le point de départ de notre questionnement de recherche : le pouvoir rendrait-il plus tolérant aux effets de l'inconsistance cognitive ?

Les résultats obtenus au fil des 7 études de notre programme de recherche ne permettent pas de valider entièrement l'hypothèse selon laquelle le pouvoir limiterait les effets de l'inconsistance cognitive. Néanmoins, ils permettent d'entrevoir certains effets du pouvoir sur l'inconsistance cognitive et la gestion de ses conséquences. Si, dans l'ensemble, nous n'avons pas observé d'effets du pouvoir sur les affects et sur les stratégies de compensation, les résultats de certaines de nos études permettent de mettre en avant le fait que le pouvoir pourrait agir aux différentes étapes du processus de gestion d'inconsistance : en limitant la détection de l'inconsistance (en concentrant de l'attention vers des éléments pertinents pour les buts à atteindre ; en ne percevant pas l'inconsistance comme une menace), en réduisant voire en supprimant le ressenti d'affects négatifs et, par conséquent, en limitant le besoin de revenir à un état de consistance cognitive au moyen de stratégies de résolution.

À ce jour, peu d'études ont abordé la question des effets du pouvoir et de l'inconsistance cognitive. En ce sens, notre programme de recherche vient combler un manque dans la littérature. Si ces premiers résultats permettent de commencer à mieux comprendre comment et

pourquoi les individus qui ont du pouvoir semblent plus enclins que les autres à produire des comportements inconsistants avec les valeurs qu'ils affichent par ailleurs ou avec leurs actes passés, beaucoup reste à faire. Pour la suite, nous envisageons de continuer l'exploration des liens entre le pouvoir, le soi, et l'inconsistance cognitive. En effet, nous avons vu que le soi semble être un élément clé pour dans la relation entre le pouvoir et l'impact qu'il peut avoir sur les effets associés à l'inconsistance cognitive. Les liens qui existent entre pouvoir, personnalité et identité (Wood & Harms, 2017) nous semblent aussi être des pistes particulièrement intéressantes à explorer. Enfin, nous avons vu, notamment dans le cadre des inconsistances associées à des processus automatiques et/ou remettant en cause une partie du système de croyances ou de connaissances, qu'il serait intéressant d'élargir le prisme des conséquences de la présence d'une inconsistance cognitive au-delà des seuls affects négatifs, en intégrant notamment la surprise (Antony et al., 2021; Whittlesea & Williams, 2001).

Si nous nous sommes essentiellement centrés sur les aspects fondamentaux du lien entre pouvoir et inconsistance cognitive, cela ne signifie pas pour autant que cette problématique soit exempte de conséquences sociétales et d'applications potentielles. Parvenir à amener les hommes et femmes politiques à se rendre compte de leurs inconsistances (dont ils ne sont peut-être pas forcément conscients en raison des effets du pouvoir) et à leur faire prendre conscience des effets délétères de ces inconsistances non seulement sur leur image publique, mais aussi sur la perception de la politique et de la démocratie en général, permettrait aussi de faire en sorte que les citoyens regagnent un peu de confiance vis à vis de la classe politique et du processus démocratique. Indirectement, ce regain de confiance pourrait aussi constituer un moyen de limiter la tendance aux extrémisations observée dans de nombreux pays. Enfin, dans le cadre professionnel, la consistance des personnes décisionnaires peut être aisément mise en lien avec l'exemplarité (Melkonian et al., 2011) mais aussi et surtout avec la perception de justice organisationnelle (Ibrahim et al., 2021), deux facteurs qui sont connus pour leur influence sur la performance, la motivation (Purnama et al., 2020), mais aussi le bien-être au travail (Ndjaboue et al., 2012).

Bibliographie

- Abelson, R. P., Aronson, E., McGuire, W. J., Newcomb, T. M., Rosenberg, M. J., & Tannenbaum, P. H. (Éds.). (1968). *Theories of cognitive consistency : A sourcebook*. Rand-McNally.
- Anderson, C., & Berdahl, J. L. (2002). The Experience of Power : Examining the Effects of Power on Approach and Inhibition Tendencies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(6), 1362-1377. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.83.6.1362>
- Anderson, C., & Galinsky, A. D. (2006). Power, optimism, and risk-taking. *European Journal of Social Psychology*, 36(4), 511-536. <https://doi.org/10.1002/ejsp.324>
- Anderson, C., John, O. P., & Keltner, D. (2012). The Personal Sense of Power. *Journal of Personality*, 80(2), 313-344. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2011.00734.x>
- Antony, J. W., Hartshorne, T. H., Pomeroy, K., Gureckis, T. M., Hasson, U., McDougle, S. D., & Norman, K. A. (2021). Behavioral, Physiological, and Neural Signatures of Surprise during Naturalistic Sports Viewing. *Neuron*, 109(2), 377-390.e7. <https://doi.org/10.1016/j.neuron.2020.10.029>
- Aronson, E. (1969). The Theory of Cognitive Dissonance : A Current Perspective. *Advances in Experimental Social Psychology*, 4, 1-34. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60075-1](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60075-1)
- 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>
- Augustinova, M., Almeida, E., Clarys, D., Ferrand, L., Izaute, M., Jalenques, I., Juneau, C., & Normand, A. (2016). Que mesure l'interference Stroop ? Quand et comment ? Arguments methodologiques et theoriques en faveur d'un changement de pratiques dans sa mesure. *année psychologique*, 116, 45-66. <https://doi.org/10.1016/j.psych.2016.03.001>
- Augustinova, M., Almeida, E., Clarys, D., Ferrand, L., Izaute, M., Jalenques, I., Juneau, C., & Normand, A. (2016). Que mesure l'interference Stroop ? Quand et comment ? Arguments methodologiques et theoriques en faveur d'un changement de pratiques dans sa mesure. *année psychologique*, 23, 45-66.
- Augustinova, M., & Ferrand, L. (2012). The influence of mere social presence on Stroop interference : New evidence from the semantically-based Stroop task. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48(5), 1213-1216. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2012.04.014>
- Augustinova, M., & Ferrand, L. (2014). Automaticity of Word Reading : Evidence From the Semantic Stroop Paradigm. *Current Directions in Psychological Science*, 23(5), 343-348. <https://doi.org/10.1177/0963721414540169>
- Bargh, J. A., & Chartrand, T. L. (2000). Studying the Mind in the Middle : A Pratical Guide to Priming and Automaticity research. In H. T. Reis & C. M. Judd (Éds.), *Handbook of research Methods in Social psychology* (p. 253-285). Cambridge University Press.

- Bargh, J. A., Raymond, P., Strack, F., & Pryor, J. B. (1995). Attractiveness of the Underling : An Automatic Power—• Sex Association and Its Consequences for Sexual Harassment and Aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68(5), 768-781. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.68.5.768>
- Barto, A., Mirolli, M., & Baldassarre, G. (2013). Novelty or Surprise? *Frontiers in Psychology*, 4. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2013.00907>
- Bator, R., & Cialdini, R. B. (2006). The nature of consistency motivation : Consistency, inconsistency and inconsistency in a dissonance paradigm. *Social Influence*, 1(3), 208-233. <https://doi.org/10.1080/15534510600823638>
- Baumeister, R. F. (1991). *Meanings of life*. Guilford.
- Belmi, P., & Pfeffer, J. (2016). Power and death : Mortality salience increases power seeking while feeling powerful reduces death anxiety. *Journal of Applied Psychology*, 101(5), 702-720. <https://doi.org/10.1037/apl0000076>
- Bem, D. J. (1972). Self-Perception Theory. *Advances in Experimental Social Psychology*, 6, 1-62. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60024-6](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60024-6)
- Berdahl, J. L., & Martorana, P. (2006). Effects of power on emotion and expression during a controversial group discussion. *European Journal of Social Psychology*, 36(4), 497-509. <https://doi.org/10.1002/ejsp.354>
- Bizer, G. Y., Magin, R. A., & Levine, M. R. (2014). The Social-Norm Espousal Scale. *Personality and Individual Differences*, 58, 106-111. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2013.10.014>
- Bjornsdottir, R. T., & Rule, N. O. (2017). The visibility of social class from facial cues. *Journal of Personality and Social Psychology*, 113(4), 530-546. <https://doi.org/10.1037/pspa0000091>
- Blader, S. L., Shirako, A., & Chen, Y.-R. (2016). Looking Out From the Top : Differential Effects of Status and Power on Perspective Taking. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 42(6), 723-737. <https://doi.org/10.1177/0146167216636628>
- Blau, P. M. (1964). *Exchange and Power in Social Life*. Wiley.
- Bohner, G., Siebler, F., & Schmelcher, J. (2006). Social Norms and the Likelihood of Raping : Perceived Rape Myth Acceptance of Others Affects Men's Rape Proclivity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32(3), 286-297. <https://doi.org/10.1177/0146167205280912>
- Boksem, M. A. S., Smolders, R., & Cremer, D. D. (2012). Social power and approach-related neural activity. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 7(5), 516-520. <https://doi.org/10.1093/scan/nsp006>
- Bouxom, H. (2020). *Le pouvoir en moi : Rôle du Soi actif dans les effets du pouvoir sur les performances et le jugement moral*. [Psychologie]. Université Paris-Nanterre.
- Bouzidi, Y. S., & Gendolla, G. H. E. (2023). Is cognitive conflict really effortful? Conflict priming and shielding effects on cardiac response. *Psychophysiology*, 60(2), e14169. <https://doi.org/10.1111/psyp.14169>

- Bran, A., & Vaidis, D. C. (2021). Does Minimal Inconsistency Evoke Negative Affect? Report From Three Studies Using an Implicit Measure of Emotion. *Psychological Studies*, 66(1), 105-112. <https://doi.org/10.1007/s12646-020-00594-4>
- Brannon, S. M., & Gawronski, B. (2018). Cognitive Consistency in Social Cognition. In M. A. Hogg (Éd.), *Oxford Research Encyclopedia of Psychology*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acrefore/9780190236557.013.314>
- Brauer, M. (2002). L'analyse des variables indépendantes continues et catégorielles : Alternatives à la dichotomisation. *L'année psychologique*, 102(3), 449-484. <https://doi.org/10.3406/psy.2002.29602>
- Brauer, M., & Bourhis, R. Y. (2006). Social power. *European Journal of Social Psychology*, 36(4), 601-616. <https://doi.org/10.1002/ejsp.355>
- Briñol, P., Petty, R. E., Durso, G. R. O., & Rucker, D. D. (2017). Power and persuasion : Processes by which perceived power can influence evaluative judgments. *Review of General Psychology*, 21(3), 223-241. <https://doi.org/10.1037/gpr0000119>
- Briñol, P., Petty, R. E., Valle, C., Rucker, D. D., & Becerra, A. (2007). The effects of message recipients' power before and after persuasion : A self-validation analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(6), 1040-1053. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.93.6.1040>
- Brown, S. L., Asher, T., & Cialdini, R. B. (2005). Evidence of a positive relationship between age and preference for consistency. *Journal of Research in Personality*, 39(5), 517-533. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2004.07.001>
- Burca, M., Beaucousin, V., Chausse, P., Ferrand, L., Parris, B. A., & Augustinova, M. (2021). Is There Semantic Conflict in the Stroop Task? : Further Evidence From a Modified Two-to-One Stroop Paradigm Combined With Single-Letter Coloring and Cueing. *Experimental Psychology*, 68(5), 274-283. <https://doi.org/10.1027/1618-3169/a000530>
- Carney, D. R., Cuddy, A. J. C., & Yap, A. J. (2010). Power Posing : Brief Nonverbal Displays Affect Neuroendocrine Levels and Risk Tolerance. *Psychological Science*, 21(10), 1363-1368. <https://doi.org/10.1177/0956797610383437>
- Cartwright, D. (1959). *Studies in social power*. University of Michigan Press.
- Chaiken, S. (1980). Heuristic Versus Systematic Information Processing and the Use of Source Versus Message Cues in Persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39(5), 752-766.
- Chaiken, S., & Yates, S. (1985). Affective-cognitive consistency and thought-induced attitude polarization. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49(6), 1470-1481. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.49.6.1470>
- Chandler, M., Kennedy, P., & Sandhu, N. (2007). The association between threat appraisals and psychological adjustment in partners of people with spinal cord injuries. *Rehabilitation Psychology*, 52(4), 470-477. <https://doi.org/10.1037/0090-5550.52.4.470>
- Channouf, A., & Mangard, C. (1997). Les aspects socionormatifs de la consistance cognitive. *Les cahiers internationaux de psychologie sociale*, 36, 28-45.

- Charness, G., & Gneezy, U. (2008). What's in a Name ? Anonymity and Social Distance in Dictator and Ultimatum Games. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 68(1), 29-35. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2008.03.001>
- Chen, S., Lee-Chai, A. Y., & Bargh, J. A. (2001). Relationship orientation as a moderator of the effects of social power. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80(2), 173-187. <https://doi.org/10.1037/0022-351480.2.173>
- Cho, M., & Keltner, D. (2020). Power, approach, and inhibition : Empirical advances of a theory. *Current Opinion in Psychology*, 33, 196-200. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2019.08.013>
- Cialdini, R., Trost, M., & Newsom, J. (1995). Preference for Consistency : The development of valid measure and the discovery of surprising behavioral implications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69(2), 318-328. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.69.2.318>
- Civile, C., & Obhi, S. S. (2016). Power, Objectification, and Recognition of Sexualized Women and Men. *Psychology of Women Quarterly*, 40(2), 199-212. <https://doi.org/10.1177/0361684315604820>
- Cooper, J., & Fazio, R. H. (1984). A new look at dissonance theory. *Advances in Experimental Social Psychology*, 17, 229-266. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60121-5](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60121-5)
- Croyle, R. T., & Cooper, J. (1983). Dissonance Arousal : Physiological Evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45(4), 782-791. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.45.4.782>
- Damen, T. G. E., Strick, M., Taris, T. W., & Aarts, H. (2018). When conflict influences liking : The case of the Stroop task. *PLOS ONE*, 13(7), e0199700. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0199700>
- Davis, C. G., & Macdonald, S. L. (2004). Threat appraisals, distress and the development of positive life changes after September 11th in a Canadian sample. *Cognitive Behaviour Therapy*, 33(2), 68-78. <https://doi.org/10.1080/16506070410025832>
- Degraeve, B. (2015). *Pouvoir et sensibilité à l'influence normative : Études expérimentales des effets du pouvoir et du contexte sur le rapport des individus à la norme*. [Psychologie]. Paris-Nanterre.
- DeWall, C. N., Baumeister, R. F., Mead, N. L., & Vohs, K. D. (2011). How leaders self-regulate their task performance : Evidence that power promotes diligence, depletion, and disdain. *Journal of Personality and Social Psychology*, 100(1), 47-65. <https://doi.org/10.1037/a0020932>
- Di Santo, D., Chernikova, M., Kruglanski, A. W., & Pierro, A. (2020). Does inconsistency always lead to negative affect? The influence of need for closure on affective reactions to cognitive inconsistency. *International Journal of Psychology*, 55(5), 882-890. <https://doi.org/10.1002/ijop.12652>
- 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>

- Dini, H., Simonetti, A., Bigne, E., & Bruni, L. E. (2022). EEG theta and N400 responses to congruent versus incongruent brand logos. *Scientific Reports*, *12*(1), 4490. <https://doi.org/10.1038/s41598-022-08363-1>
- Dittman-Kohli, F., & Westerhof, G. J. (1999). The personal meaning system in a life-span perspective. In G. T. Reker & K. Chamberlain (Éds.), *Exploring existential meaning : Optimizing human development across the life span* (p. 107-122). Sage.
- Dubois, D., Rucker, D. D., & Galinsky, A. D. (2016). Dynamics of Communicator and Audience Power : The Persuasiveness of Competence versus Warmth. *Journal of Consumer Research*, *43*(1), 68-85. <https://doi.org/10.1093/jcr/ucw006>
- Duguid, M. M., & Goncalo, J. A. (2012). Living Large : The Powerful Overestimate Their Own Height. *Psychological Science*, *23*(1), 36-40. <https://doi.org/10.1177/0956797611422915>
- Dunbar, N. E., & Abra, G. (2010). Observations of dyadic power in interpersonal interaction. *Communication Monographs*, *77*(4), 657-684. <https://doi.org/10.1080/03637751.2010.520018>
- Dunbar, N. E., & Burgoon, J. K. (2005). Perceptions of power and interactional dominance in interpersonal relationships. *Journal of Social and Personal Relationships*, *22*(2), 207-233. <https://doi.org/10.1177/0265407505050944>
- Durso, G. R. O., Briñol, P., & Petty, R. E. (2016). From Power to Inaction : Ambivalence Gives Pause to the Powerful. *Psychological Science*, *27*(12), 1660-1666. <https://doi.org/10.1177/0956797616669947>
- Eagly, A. H., & Antonakis, J. (2015). Leadership. In M. Mikulincer, P. R. Shaver, E. Borgida, & J. A. Bargh (Éds.), *APA handbook of personality and social psychology, Volume 1 : Attitudes and social cognition*. (p. 571-592). American Psychological Association.
- Eastwick, P. W., Wilkey, B. M., Finkel, E. J., Lambert, N. M., Fitzsimons, G. M., Brown, P. C., & Fincham, F. D. (2013). Act with authority : Romantic desire at the nexus of power possessed and power perceived. *Journal of Experimental Social Psychology*, *49*(2), 267-271. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2012.10.019>
- Elkin, R. A., & Leippe, M. R. (1986). Physiological arousal, dissonance, and attitude change : Evidence for a dissonance-arousal link and a « Don't remind me » effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, *51*(1), 55-65. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.51.1.55>
- 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. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.67.3.382>
- Eveland, W. P., Nathanson, A. I., Detenber, B. H., & McLEOD, D. M. (1999). Rethinking the Social Distance Corollary : Perceived Likelihood of Exposure and the Third-Person Perception. *Communication Research*, *26*(3), 275-302. <https://doi.org/10.1177/009365099026003001>
- Fabiani, M., Gratton, G., & Coles, M. G. H. (2007). Event-related brain potentials methods, theory, and applications. In J. T. Cacioppo, L. G. Tassinary, & G. G. Berntson (Éds.), *Handbook of Psychophysiology* (2ème édition, p. 85-119). Cambridge University Press.

- Fast, N. J., Gruenfeld, D. H., Sivanathan, N., & Galinsky, A. D. (2009). Illusory Control : A Generative Force Behind Power's Far-Reaching Effects. *Psychological Science*, 20(4), 502-508. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2009.02311.x>
- Faul, F., Erdfelder, E., Buchner, A., & Lang, A.-G. (2009). Statistical power analyses using G*Power 3.1 : Tests for correlation and regression analyses. *Behavior Research Methods*, 41(4), 1149-1160. <https://doi.org/10.3758/BRM.41.4.1149>
- Faul, F., Erdfelder, E., Lang, A.-G., & Buchner, A. (2007). G*Power 3 : A flexible statistical power analysis program for the social, behavioral, and biomedical sciences. *Behavior Research Methods*, 39(2), 175-191. <https://doi.org/10.3758/BF03193146>
- Fazio, R., & Cooper, J. (1983). Arousal in the dissonance process. In J. Cacioppo & R. E. Petty (Éds.), *Social psychophysiology : A sourcebook* (p. 122-152). Guilford Press.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford University press.
- Festinger, L., Riecken, H. W., & Schnachter, S. (1956). Reactions to disconfirmations. In L. Festinger, H. W. Riecken, & S. Schnachter (Éds.), *When prophecy fails* (p. 193-215). University of Minnesota Press.
- Fiske, S. T. (1993a). Controlling other people : The impact of power on stereotyping. *American psychologist*, 48(6), 621.
- Fiske, S. T. (1993b). Social Cognition and Social Perception. *Annual Review of Psychology*, 44(1), 155-194. <https://doi.org/10.1146/annurev.ps.44.020193.001103>
- Fiske, S. T. (2010). Interpersonal stratification : Status, power, and subordination. In S. T. Fiske, D. T. Gilbert, & G. Lindzey (Éds.), *Handbook of social psychology* (5ème édition, p. 941-982). NJ: John Wiley.
- Fiske, S. T., Beattie, A. E., & Milberg, S. J. (1987). Category-Based and Attribute-Based Reactions to Others : Some Informational Conditions of Stereotyping and Individuating Processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 23, 299-427. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(87\)90038-2](https://doi.org/10.1016/0022-1031(87)90038-2)
- Fiske, S. T., & Berdahl, J. L. (2007). Social Power. In A. W. Kruglanski & E. T. Higgins (Éds.), *Social Psychology : Handbook of basic principles* (p. 678-692). Guilford Press.
- Fiske, S. T., & Dépret, E. (1996). Control, Interdependence and Power : Understanding Social Cognition in Its Social Context. *European Review of Social Psychology*, 7(1), 31-61. <https://doi.org/10.1080/14792779443000094>
- Fiske, S. T., Dupree, C. H., Nicolas, G., & Swencionis, J. K. (2016). Status, power, and intergroup relations : The personal is the societal. *Current Opinion in Psychology*, 11, 44-48. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2016.05.012>
- Fiske, S. T., & Neuberg, S. L. (1990). A Continuum of Impression Formation, from Category-Based to Individuating Processes : Influences of Information and Motivation on Attention and Interpretation. *Advances in Experimental Social Psychology*, 23, 1-74. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.67.3.382>

- Fitzke, R. E., Marsh, D. R., & Prince, M. A. (2021). A longitudinal investigation of the meaning-making model in midlife adults who have experienced trauma. *Journal of Clinical Psychology, 77*(12), 2878-2893. <https://doi.org/10.1002/jclp.23272>
- Fointiat, V. (2004). "I know what i have to do, but..." when hypocrisy leads to behavioral change. *Social Behavior and Personality: An International Journal, 32*(8), 741-746. <https://doi.org/10.2224/sbp.2004.32.8.741>
- Fointiat, V., Girandola, F., & Gosling, P. (2013). *La dissonance cognitive : Quand les actes changent les idées*. Armand Colin.
- Fointiat, V., Gosling, P., & Vaidis, D. (2013). Les paradigmes classiques de la dissonance. In V. Fointiat, F. Girandola, & P. Gosling (Éds.), *La dissonance cognitive : Quand les actes changent les idées*. (p. 9-31). Armand Colin.
- Fointiat, V., Morisot, V., & Pakuszewski, M. (2008). Effects of past Transgressions in an Induced Hypocrisy Paradigm. *Psychological Reports, 103*, 625-633. <https://doi.org/10.2466/PR.103.2.625.633>
- Forgas, J. P. (1995). Mood and Judgment: The Affect Infusion Model (AIM). *Psychological Bulletin, 117*(1), 39-66. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.117.1.39>
- Forgas, J. P. (2002). Feeling and Doing : Affective Influences on Interpersonal Behavior. *Psychological Inquiry, 13*(1), 1-28. https://doi.org/10.1207/S15327965PLI1301_01
- French, J. R. P., & Raven, B. (1959). The Bases of Social Power. In D. Cartwright (Éd.), *Studies in social power* (p. 150-167). Ann Arbor.
- Galinsky, A. D., Gruenfeld, D. H., & Magee, J. C. (2003). From Power to Action. *Journal of Personality and Social Psychology, 85*(3), 453-466. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.85.3.453>
- Galinsky, A. D., Magee, J. C., Gruenfeld, D. H., Whitson, J. A., & Liljenquist, K. A. (2008). Power reduces the press of the situation : Implications for creativity, conformity, and dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 95*(6), 1450-1466. <https://doi.org/10.1037/a0012633>
- Galinsky, A. D., Magee, J. C., Inesi, M. E., & Gruenfeld, D. H. (2006). Power and Perspectives Not Taken. *Psychological Science, 17*(12), 1068-1074. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2006.01824.x>
- Galinsky, A. D., Rucker, D. D., & Magee, J. C. (2015). Power : Past findings, present considerations, and future directions. In M. Mikulincer, P. R. Shaver, J. A. Simpson, & J. F. Dovidio (Éds.), *APA handbook of personality and social psychology, Volume 3 : Interpersonal relations*. (p. 421-460). American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/14344-016>
- Gaudreau, P., Sanchez, X., & Blondin, J.-P. (2006). Positive and Negative Affective States in a Performance-Related Setting : Testing the Factorial Structure of the PANAS Across Two Samples of French-Canadian Participants. *European Journal of Psychological Assessment, 22*(4), 240-249. <https://doi.org/10.1027/1015-5759.22.4.240>

- 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., & Brannon, S. M. (2019). What is cognitive consistency, and why does it matter? In E. Harmon-Jones (Éd.), *Cognitive dissonance : Reexamining a pivotal theory in psychology (2nd ed.)*. (p. 91-116). American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/0000135-005>
- Gawronski, B., & Strack, F. (2004). On the propositional nature of cognitive consistency : Dissonance changes explicit, but not implicit attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology, 40*(4), 535-542. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2003.10.005>
- Gawronski, B., & Strack, F. (Éds.). (2012). *Cognitive Consistency : A Fundamental Principle in Social Cognition*. Guilford Press.
- Gawronski, B., Walther, E., & Blank, H. (2005). Cognitive consistency and the formation of interpersonal attitudes : Cognitive balance affects the encoding of social information. *Journal of Experimental Social Psychology, 41*(6), 618-626. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2004.10.005>
- Gerten, J., & Topolinski, S. (2019). Shades of surprise : Assessing surprise as a function of degree of deviance and expectation constraints. *Cognition, 192*, 103986. <https://doi.org/10.1016/j.cognition.2019.05.023>
- Goldring, M. R., & Bolger, N. (2022). Mood and Judgment in a Dyadic Stress Context. *Emotion, 22*(7), 1401-1416. <https://doi.org/10.1037/emo0000938>
- Gonzaga, G. C., Keltner, D., Londahl, E. A., & Smith, M. D. (2001). Love and the Commitment Problem in Romantic Relations and Friendship. *Journal of Personality and Social Psychology, 81*(2), 247-262. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.81.2.247>
- Goodwin, S. A., Fiske, S. T., & Yzerbyt, V. (1995). *Social judgment in power relationships : A judgment-monitoring perspective*. [Poster]. Meeting of the American Psychological Association, New York.
- Goodwin, S. A., Gubin, A., Fiske, S. T., & Yzerbyt, V. Y. (2000). Power Can Bias Impression Processes : Stereotyping Subordinates by Default and by Design. *Group Processes & Intergroup Relations, 3*(3), 227-256. <https://doi.org/10.1177/1368430200003003001>
- Gosling, P., Denizeau, M., & Oberlé, D. (2006). Denial of Responsibility : A New Mode of Dissonance Reduction. *Journal of Personality and Social Psychology, 90*(5), 722-733. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.90.5.722>
- Gray, J. A. (1981). A critique of Eysenck's theory of personality. In H. J. Eysenck (Éd.), *A model for personality*. Springer.
- Gray, J. A. (1987). *The psychology of fear and stress*. Cambridge University Press.
- Gray, J. A., & McNaughton, N. (2000). *The Neuropsychology of Anxiety* (2ème édition). Oxford University Press.
- Greenberg, J., Pyszczynski, T., & Solomon, S. (1986). The Causes and Consequences of a Need for Self-Esteem : A Terror Management Theory. In R. F. Baumeister (Éd.), *Public Self*

and Private Self (p. 189-212). Springer New York. https://doi.org/10.1007/978-1-4613-9564-5_10

Greenberg, J., Pyszczynski, T., Solomon, S., Simon, L., & Breus, M. (1994). Role of Consciousness and Accessibility of Death-Related Thoughts in Mortality Salience Effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(4), 627-637. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.67.4.627>

Gruenfeld, D. H., Inesi, M. E., Magee, J. C., & Galinsky, A. D. (2008). Power and the objectification of social targets. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95(1), 111-127. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.95.1.111>

Guadagno, R. E., Asher, T., Demaine, L. J., & Cialdini, R. B. (2001). When Saying Yes Leads to Saying No : Preference for Consistency and the Reverse Foot-in-the-Door Effect. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27(7), 859-867. <https://doi.org/10.1177/0146167201277008>

Guadagno, R. E., & Cialdini, R. B. (2010). Preference for consistency and social influence : A review of current research findings. *Social Influence*, 5(3), 152-163. <https://doi.org/10.1080/15534510903332378>

Guinote, A. (2007a). Behaviour variability and the Situated Focus Theory of Power. *European Review of Social Psychology*, 18(1), 256-295. <https://doi.org/10.1080/10463280701692813>

Guinote, A. (2007b). Power affects basic cognition : Increased attentional inhibition and flexibility. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43(5), 685-697. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2006.06.008>

Guinote, A. (2007c). Power and Goal Pursuit. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33(8), 1076-1087. <https://doi.org/10.1177/0146167207301011>

Guinote, A. (2007d). Power and the suppression of unwanted thoughts : Does control over others decrease control over the self? *Journal of Experimental Social Psychology*, 43(3), 433-440. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2006.03.003>

Guinote, A. (2010). The situated focus theory of power. In A. Guinote & T. K. Vescio (Éds.), *The social psychology of power*. Guilford Press.

Guinote, A. (2017). How Power Affects People : Activating, Wanting, and Goal Seeking. *Annual Review of Psychology*, 68(1), 353-381. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010416-044153>

Guinote, A., Judd, C. M., & Brauer, M. (2002). Effects of power on perceived and objective group variability : Evidence that more powerful groups are more variable. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(5), 708-721. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.82.5.708>

Guinote, A., & Phillips, A. (2010). Power Can Increase Stereotyping : Evidence from Managers and Subordinates in the Hotel Industry. *Social Psychology*, 41(1), 3-9. <https://doi.org/10.1027/1864-9335/a000002>

Guinote, A., & Vescio, T. K. (Éds.). (2010). *The social psychology of power*. Guilford Press.

- Gunther Moor, B., Crone, E. A., & Van Der Molen, M. W. (2010). The Heartbrake of Social Rejection : Heart Rate Deceleration in Response to Unexpected Peer Rejection. *Psychological Science*, 21(9), 1326-1333. <https://doi.org/10.1177/0956797610379236>
- Gwinn, J. D., Judd, C. M., & Park, B. (2013). Less power = less human? Effects of power differentials on dehumanization. *Journal of Experimental Social Psychology*, 49(3), 464-470. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2013.01.005>
- Hall, J. A., Coats, E. J., & LeBeau, L. S. (2005). Nonverbal Behavior and the Vertical Dimension of Social Relations : A Meta-Analysis. *Psychological Bulletin*, 131(6), 898-924. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.131.6.898>
- Harmon-Jones, E., Amodio, D. M., & Harmon-Jones, C. (2009). Chapter 3 Action-Based Model of Dissonance. In *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 41, p. 119-166). Elsevier. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)00403-6](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)00403-6)
- Harmon-Jones, E., Harmon-Jones, C., & Levy, N. (2015). An Action-Based Model of Cognitive-Dissonance Processes. *Current Directions in Psychological Science*, 24(3), 184-189. <https://doi.org/10.1177/0963721414566449>
- Haugaard, M., & Clegg, S. (2013). Introduction : Why power is the central concept of the social sciences. In S. Clegg & M. Haugaard (Éds.), *The Sage handbook of power* (First paperback edition). SAGE.
- Heatherton, T. E., & Polivy, J. (1991). Development and Validation of a Scale for Measuring State Self-Esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60(6), 895-910.
- Heider, F. (1946). Attitudes and cognitive organization. *The Journal of Psychology*, 21(1), 107-112. <https://doi.org/10.1080/00223980.1946.9917275>
- Heider, F. (1958). *Heider, F. (1958). 5. The psychology of interpersonal relations. New York : Wiley.*
- Heidlmayr, K., Kihlstedt, M., & Isel, F. (2020). A review on the electroencephalography markers of Stroop executive control processes. *Brain and Cognition*, 146, 105637. <https://doi.org/10.1016/j.bandc.2020.105637>
- Heine, S. J., Proulx, T., & Vohs, K. D. (2006). The Meaning Maintenance Model : On the Coherence of Social Motivations. *Personality and Social Psychology Review*, 10(2), 88-110. https://doi.org/10.1207/s15327957pspr1002_1
- Higgins, E. T. (1987). Self-discrepancy : A theory relating self and affect. *Psychological Review*, 94(3), 319-340. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.94.3.319>
- Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, 52(12), 1280-1300. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.52.12.1280>
- Higgins, E. T. (1999). Promotion and prevention as a motivational duality : Implications for evaluative processes. In S. Chaiken & Y. Trope (Éds.), *Dual-process theories in social psychology* (p. 503-525). The Guilford Press.
- Hindess, B. (1996). *Discourses of Power : From Hobbes to Foucault*. Wiley-Blackwell.

- Hornsey, M. J., Majkut, L., Terry, D. J., & McKimmie, B. M. (2003). On being loud and proud : Non-conformity and counter-conformity to group norms. *British Journal of Social Psychology*, 42(3), 319-335. <https://doi.org/10.1348/014466603322438189>
- Hovland, C., Lumsdaine, A. A., & Sheffield, F. D. (1949). *Experiments in mass communication : Studies in social psychology in World War II*. Princeton University Press.
- Huang, L., Galinsky, A. D., Gruenfeld, D. H., & Guillory, L. E. (2011). Powerful Postures Versus Powerful Roles : Which Is the Proximate Correlate of Thought and Behavior? *Psychological Science*, 22(1), 95-102. <https://doi.org/10.1177/0956797610391912>
- Huguet, P., Galvaing, M. P., Monteil, J. M., & Dumas, F. (1999). Social Presence Effects in the Stroop Task : Further Evidence for an Attentional View of Social Facilitation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(5), 1011-1025. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.77.5.1011>
- Inquisit 4 [Windows]*. (2015). [Logiciel]. <https://www.millisecond.com>.
- Jia, L., Koh, A. H. Q., & Tan, F. M. (2018). Asymmetric goal contagion : Social power attenuates goal contagion among strangers: Power attenuates goal contagion. *European Journal of Social Psychology*, 48(5), 673-686. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2360>
- Johnson-Laird, P. N. (2012). Mental models and consistency. In I. B. Gawronski & F. Strack (Éds.), *Cognitive Consistency : A Unifying Concept in Social Psychology* (p. 30). Guilford Press.
- Johnson-Laird, P. N., Girotto, V., & Legrenzi, P. (2004). Reasoning From Inconsistency to Consistency. *Psychological Review*, 111(3), 640-661. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.111.3.640>
- Jonas, E., McGregor, I., Klackl, J., Agroskin, D., Fritsche, I., Holbrook, C., Nash, K., Proulx, T., & Quirin, M. (2014). Threat and Defense. *Advances in Experimental Social Psychology*, 49, 219-286. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-800052-6.00004-4>
- Jost, J. T., & Banaji, M. R. (1994). The role of stereotyping in system-justification and the production of false consciousness. *British Journal of Social Psychology*, 33(1), 1-27. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.1994.tb01008.x>
- Jouffre, S. (2015). Power Modulates Over-Reliance on False Cardiac Arousal When Judging Target Attractiveness : The Powerful Are More Centered on Their Own False Arousal Than the Powerless. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 41(1), 116-126.
- Kane, M. J., & Engle, R. W. (2003). Working-memory capacity and the control of attention : The contributions of goal neglect, response competition, and task set to Stroop interference. *Journal of Experimental Psychology: General*, 132(1), 47-70. <https://doi.org/10.1037/0096-3445.132.1.47>
- Kay, A. C., Gaucher, D., Napier, J. L., Callan, M. J., & Laurin, K. (2008). God and the government : Testing a compensatory control mechanism for the support of external systems. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95(1), 18-35. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.95.1.18>

- Kay, A. C., Whitson, J. A., Gaucher, D., & Galinsky, A. D. (2009). Compensatory Control : Achieving Order Through the Mind, Our Institutions, and the Heavens. *Current Directions in Psychological Science*, 18(5), 264-268. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8721.2009.01649.x>
- Keltner, D., Gruenfeld, D. H., & Anderson, C. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological Review*, 110(2), 265-284. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.110.2.265>
- Kilduff, G. J., & Galinsky, A. D. (2013). From the ephemeral to the enduring : How approach-oriented mindsets lead to greater status. *Journal of Personality and Social Psychology*, 105(5), 816-831. <https://doi.org/10.1037/a0033667>
- Kimbrel, N. A., Nelson-Gray, R. O., & Mitchell, J. T. (2012). BIS, BAS, and bias : The role of personality and cognitive bias in social anxiety. *Personality and Individual Differences*, 52(3), 395-400. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2011.10.041>
- Kraus, M. W., Chen, S., & Keltner, D. (2011). The power to be me : Power elevates self-concept consistency and authenticity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47(5), 974-980. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2011.03.017>
- Kruglanski, A. W. (1989). *Lay epistemics and human knowledge : Cognitive and motivational bases*. Plenum Press.
- Kruglanski, A. W., Jasko, K., & Friston, K. (2020). All Thinking is ‘Wishful’ Thinking. *Trends in Cognitive Sciences*, 24(6), 413-424. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2020.03.004>
- Kruglanski, A. W., Jasko, K., Milyavsky, M., Chernikova, M., Webber, D., Pierro, A., & di Santo, D. (2018a). All About Cognitive Consistency : A Reply to Commentaries. *Psychological Inquiry*, 29(2), 109-116. <https://doi.org/10.1080/1047840X.2018.1480656>
- Kruglanski, A. W., Jasko, K., Milyavsky, M., Chernikova, M., Webber, D., Pierro, A., & di Santo, D. (2018b). Cognitive Consistency Theory in Social Psychology : A Paradigm Reconsidered. *Psychological Inquiry*, 29(2), 45-59. <https://doi.org/10.1080/1047840X.2018.1480619>
- Kruglanski, A. W., Raviv, A., Bar-Tal, D., Sharvit, K., Ellis, S., Bar, R., Pierro, A., & Mannetti, L. (2005). Says Who? : Epistemic Authority Effects in Social Judgment. In M. P. Zanna (Éd.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 37, p. 345-392). Elsevier Academic Press.
- Kutas, M., & Federmeier, K. D. (2000). Electrophysiology reveals semantic memory use in language comprehension. *Trends in Cognitive Sciences*, 4(12), 463-470. [https://doi.org/10.1016/S1364-6613\(00\)01560-6](https://doi.org/10.1016/S1364-6613(00)01560-6)
- Kutas, M., & Federmeier, K. D. (2011). Thirty Years and Counting : Finding Meaning in the N400 Component of the Event-Related Brain Potential (ERP). *Annual Review of Psychology*, 62(1), 621-647. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.093008.131123>
- Lammers, J., & Burgmer, P. (2019). Power increases the self-serving bias in the attribution of collective successes and failures. *European Journal of Social Psychology*, 49(5), 1087-1095. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2556>

- Lammers, J., Dubois, D., Rucker, D. D., & Galinsky, A. D. (2013). Power gets the job : Priming power improves interview outcomes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 49(4), 776-779. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2013.02.008>
- Lammers, J., Dubois, D., Rucker, D. D., & Galinsky, A. D. (2017). Ease of Retrieval Moderates the Effects of Power : Implications for the Replicability of Power Recall Effects. *Social Cognition*, 35(1), 1-17. <https://doi.org/10.1521/soco.2017.35.1.1>
- Lammers, J., Galinsky, A. D., Dubois, D., & Rucker, D. D. (2015). Power and morality. *Current Opinion in Psychology*, 6, 15-19. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2015.03.018>
- Lammers, J., & Stapel, D. A. (2009). How power influences moral thinking. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97(2), 279-289. <https://doi.org/10.1037/a0015437>
- Lammers, J., Stapel, D. A., & Galinsky, A. D. (2010). Power Increases Hypocrisy : Moralizing in Reasoning, Immorality in Behavior. *Psychological Science*, 21(5), 737-744. <https://doi.org/10.1177/0956797610368810>
- Lammers, J., Stoker, J. I., Jordan, J., Pollmann, M., & Stapel, D. A. (2011). Power Increases Infidelity Among Men and Women. *Psychological Science*, 22(9), 1191-1197. <https://doi.org/10.1177/0956797611416252>
- Lammers, J., Stoker, J. I., Rink, F., & Galinsky, A. D. (2016). To Have Control Over or to Be Free From Others? The Desire for Power Reflects a Need for Autonomy. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 42(4), 498-512. <https://doi.org/10.1177/0146167216634064>
- Lammers, J., Stoker, J. I., & Stapel, D. A. (2009). Power and behavioral approach orientation in existing power relations and the mediating effect of income. *European Journal of Social Psychology*, 543-551. <https://doi.org/10.1002/ejsp.702>
- Lammers, J., & Van Beest, I. (2014). The effects of feelings of power on immorality. In J.-W. van Prooijen & P. A. van Lange (Éds.), *Power, politics, and paranoia : Why people are suspicious of their leaders*. (p. 17-32). Cambridge University Press.
- Langner, C. A., & Keltner, D. (2008). Social power and emotional experience : Actor and partner effects within dyadic interactions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44(3), 848-856. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2007.08.002>
- Lecefel, P., Ramassamy, C., & Troadec, B. (2020). Développement d'une échelle de mesure du sentiment d'efficacité personnelle de l'apprenti·e en entreprise et en formation professionnelle en Martinique. *Revue des sciences de l'éducation*, 46(1), 93-116. <https://doi.org/10.7202/1070728ar>
- Lenski, G. E. (1966). *Power and Privilege : A theory of social stratification*. University of North Carolina 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., 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>

- Locke, C. C., & Anderson, C. (2015). The downside of looking like a leader : Power, nonverbal confidence, and participative decision-making. *Journal of Experimental Social Psychology, 58*, 42-47. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2014.12.004>
- Lorini, E., & Castelfranchi, C. (2007). The cognitive structure of surprise : Looking for basic principles. *Topoi, 26*(1), 133-149. <https://doi.org/10.1007/s11245-006-9000-x>
- Losch, M. E., & Cacioppo, J. T. (1990a). Cognitive dissonance may enhance sympathetic tonus, but attitudes are changed to reduce negative affect rather than arousal. *Journal of Experimental Social Psychology, 26*(4), 289-304. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(90\)90040-S](https://doi.org/10.1016/0022-1031(90)90040-S)
- Losch, M. E., & Cacioppo, J. T. (1990b). Cognitive dissonance may enhance sympathetic tonus, but attitudes are changed to reduce negative affect rather than arousal. *Journal of Experimental Social Psychology, 26*(4), 289-304. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(90\)90040-S](https://doi.org/10.1016/0022-1031(90)90040-S)
- Louche, C., Pansu, P., & Papet, J. (2001). Normes de jugements et appréciation du personnel. *Bulletin de psychologie, 54*(453), 369-374. <https://doi.org/10.3406/buppsy.2001.15040>
- Lukes, S. (1986). *Power*. New York University Press.
- Magee, J. C., & Galinsky, A. D. (2008). Social Hierarchy : The Self-Reinforcing Nature Of Power And Status. *The Academy of Management Annals, 2*(1), 351_398. <https://doi.org/10.1080/19416520802211628>
- Magee, J. C., & Smith, P. K. (2013). The Social Distance Theory of Power. *Personality and Social Psychology Review, 17*(2), 158-186. <https://doi.org/10.1177/1088868312472732>
- Ma-Kellams, C., & Zhang, E. M. F. (2017). Is There Such a Thing as “Ultimate” Meaning? A Review of Fluid versus Fixed Models of Different Forms of Human Striving. *Basic and Applied Social Psychology, 39*(6), 326-341. <https://doi.org/10.1080/01973533.2017.1361325>
- Mao, Y., Wong, C.-S., Tao, X., & Jiang, C. (2018). The impact of affect on organizational justice perceptions : A test of the affect infusion model. *Journal of Management & Organization, 24*(6), 893-916. <https://doi.org/10.1017/jmo.2016.36>
- Maquestiaux, F., Didierjean, A., Ruthruff, E., Chauvel, G., & Hartley, A. (2013). Lost ability to automatize task performance in old age. *Psychonomic Bulletin & Review, 20*(6), 1206-1212. <https://doi.org/10.3758/s13423-013-0438-8>
- Martinie, M.-A., Olive, T., Milland, L., Joule, R.-V., & Capa, R. L. (2013). Evidence that dissonance arousal is initially undifferentiated and only later labeled as negative. *Journal of Experimental Social Psychology, 49*(4), 767-770. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2013.03.003>
- Mauduy, M., Priolo, D., Margas, N., & Sénémeaud, C. (2023). Does the First Step of the Induced-Hypocrisy Paradigm Really Matter? An Initial Investigation Using a Meta-Analytic Approach. *Social Psychological and Personality Science, 19*485506231188164. <https://doi.org/10.1177/19485506231188164>
- Mccabe, D. P., Robertson, C. L., & Smith, A. D. (2005). Age Differences in Stroop Interference in Working Memory. *Journal of Clinical and Experimental Neuropsychology, 27*(5), 633-644. <https://doi.org/10.1080/13803390490919218>

- McGrath, A. (2017). Dealing with dissonance : A review of cognitive dissonance reduction. *Social and Personality Psychology Compass*, *11*(12), e12362. <https://doi.org/10.1111/spc3.12362>
- McGregor, I., Nash, K., & Prentice, M. (2010). Reactive approach motivation (RAM) for religion. *Journal of Personality and Social Psychology*, *99*(1), 148-161. <https://doi.org/10.1037/a0019702>
- McGuire, W. J. (1969). The nature of attitudes and attitude change. In G. Lindzey & E. Aronson (Éds.), *Handbook of social psychology* (2nd éd., Vol. 3, p. 136-314). Addison Wesley.
- Mendes, W. B., Blascovich, J., Hunter, S. B., Lickel, B., & Jost, J. T. (2007). Threatened by the unexpected : Physiological responses during social interactions with expectancy-violating partners. *Journal of Personality and Social Psychology*, *92*(4), 698-716. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.92.4.698>
- Ménétré, E., & Laganaro, M. (2023). The temporal dynamics of the Stroop effect from childhood to young and older adulthood. *PLOS ONE*, *18*(3). <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0256003>
- Miyake, A., Friedman, N. P., Emerson, M. J., Witzki, A. H., Howerter, A., & Wager, T. D. (2000). The Unity and Diversity of Executive Functions and Their Contributions to Complex “Frontal Lobe” Tasks : A Latent Variable Analysis. *Cognitive Psychology*, *41*(1), 49-100. <https://doi.org/10.1006/cogp.1999.0734>
- Moser, J. S., & Schroder, H. S. (2012). Making Sense of It All? Cognitive and Behavioral Mechanisms Needing Clarification in the Meaning Maintenance Model. *Psychological Inquiry*, *23*(4), 367-373. <https://doi.org/10.1080/1047840X.2012.721338>
- Mourali, M., & Yang, Z. (2013). The Dual Role of Power in Resisting Social Influence. *Journal of Consumer Research*, *40*(3), 539-554. <https://doi.org/10.1086/671139>
- Ndjaboue, R., Brisson, C., & Vezina, M. (2012). Organisational justice and mental health : A systematic review of prospective studies. *Occup Environ Med*, *69*, 694-700.
- Newby-Clark, I. R., McGregor, I., & Zanna, M. P. (2002). Thinking and caring about cognitive inconsistency : When and for whom does attitudinal ambivalence feel uncomfortable? *Journal of Personality and Social Psychology*, *82*(2), 157-166. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.82.2.157>
- 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>
- Noordewier, M. K., Topolinski, S., & Van Dijk, E. (2016). The Temporal Dynamics of Surprise : The Temporal Dynamics of Surprise. *Social and Personality Psychology Compass*, *10*(3), 136-149. <https://doi.org/10.1111/spc3.12242>
- Overbeck, J. R. (2010). Concepts and historical perspectives on power. In A. Guinote & T. K. Vescio (Éds.), *The social psychology of power* (p. 19-45). Guilford Press.

- Overbeck, J. R., & Park, B. (2001). When Power Does Not Corrupt : Superior Individuation Processes Among Powerful Perceivers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(4), 549-565. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.81.4.549>
- Overbeck, J. R., & Park, B. (2006). Powerful perceivers, powerless objects : Flexibility of powerholders' social attention. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 99(2), 227-243. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2005.10.003>
- Palfi, B., Parris, B. A., Collins, A. F., & Dienes, Z. (2022). Strategies that reduce Stroop interference. *Royal Society Open Science*, 9, 202136. <https://doi.org/10.1098/rsos.202136>
- Park, C. L. (2010). Making sense of the meaning literature : An integrative review of meaning making and its effects on adjustment to stressful life events. *Psychological Bulletin*, 136(2), 257-301. <https://doi.org/10.1037/a0018301>
- Park, C. L., & Folkman, S. (1997). Meaning in the Context of Stress and Coping. *Review of General Psychology*, 1(2), 115-144. <https://doi.org/10.1037/1089-2680.1.2.115>
- Park, J., & Suh, E. M. (2018). Does power boost happiness? The relative importance of personal versus social power in two cultures. *Asian Journal of Social Psychology*, 21(3), 212-218. <https://doi.org/10.1111/ajsp.12320>
- Pauwels, L., Declerck, C. H., Boone, C., Diaz-Gutiérrez, P., & Lambert, B. (2022). Does power corrupt? An fMRI study on the effect of power and social value orientation on inequity aversion. *Journal of Neuroscience, Psychology, and Economics*. <https://doi.org/10.1037/npe0000163>
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1979). Effects of Forwarning of Persuasive Intent and Involvement on Cognitive Responses and Persuasion. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5(2), 173-176. <https://doi.org/10.1177/014616727900500209>
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986). Message elaboration versus peripheral cues. In *Communication and Persuasion* (Springer, p. 141-172). Springer.
- Petty, R. E., Cacioppo, J. T., & Goldman, R. (1981). Personal involvement as a determinant of argument-based persuasion. *Journal of personality and social psychology*, 41(5), 847-855. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.41.5.847>
- Petty, R. E., Wells, G. L., Heesacker, M., Brock, T. C., & Cacioppo, J. T. (1983). The effects of recipient posture on persuasion. A cognitive response analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 9(2), 209-222. <http://dx.doi.org/10.1177/0146167283092004>
- Piff, P. K., Stancato, D. M., Côté, S., Mendoza-Denton, R., & Keltner, D. (2012). Higher social class predicts increased unethical behavior. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 109(11), 4086-4091. <https://doi.org/10.1073/pnas.1118373109>
- 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. St., Rubens, L., Voisin, D., & Fointiat, V. (2019). Three Decades of Research on Induced Hypocrisy : A Meta-Analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 014616721984162. <https://doi.org/10.1177/0146167219841621>

- Priolo, D., Rubens, L., & Fointiat, V. (2013). Un nouveau paradigmatique. In *La dissonance cognitive : Quand les actes changent les idées*. (p. 33-64). Armand Colin.
- Proulx, T. (2012). Threat-Compensation in social psychology : Is there a core motivation? *Social Cognition, 30*(6), 643-651. <https://doi.org/10.1521/soco.2012.30.6.643>
- Proulx, T., & Heine, S. J. (2006). Death and Black Diamonds : Meaning, Mortality, and the Meaning Maintenance Model. *Psychological Inquiry, 17*(4), 309-318. <https://doi.org/10.1080/10478400701366985>
- Proulx, T., & Heine, S. J. (2008). The Case of the Transmogrifying Experimenter : Affirmation of a Moral Schema Following Implicit Change Detection. *Psychological Science, 19*(12), 1294-1300. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02238.x>
- Proulx, T., & Heine, S. J. (2009). Connections From Kafka : Exposure to Meaning Threats Improves Implicit Learning of an Artificial Grammar. *Psychological Science, 20*(9), 1125-1131. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2009.02414.x>
- Proulx, T., & Heine, S. J. (2010). The Frog in Kierkegaard's Beer : Finding Meaning in the Threat-Compensation Literature: Meaning and Threat-Compensation. *Social and Personality Psychology Compass, 4*(10), 889-905. <https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2010.00304.x>
- Proulx, T., & Inzlicht, M. (2012). The Five "A"s of Meaning Maintenance : Finding Meaning in the Theories of Sense-Making. *Psychological Inquiry, 23*(4), 317-335. <https://doi.org/10.1080/1047840X.2012.702372>
- 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>
- Proulx, T., & Major, B. (2013). A Raw Deal : Heightened Liberalism Following Exposure to Anomalous Playing Cards: Meaning Violation and Liberal Affirmation. *Journal of Social Issues, 69*(3), 455-472. <https://doi.org/10.1111/josi.12024>
- Purnama, Y. H., Tjahjono, H. K., Assery, S., & Dzakiyullah, N. R. (2020). *THE RELATIONSHIP OF ORGANIZATIONAL JUSTICE ON JOB SATISFACTION AND JOB PERFORMANCE IN BANKING COMPANY*. 9(03).
- Pyszczynski, T., Greenberg, J., Solomon, S., Arndt, J., & Schimel, J. (2004). Why Do People Need Self-Esteem? A Theoretical and Empirical Review. *Psychological Bulletin, 130*(3), 435-468. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.130.3.435>
- Quine, W. V. O., & Ullian, J. S. (1978). *The web of belief*. McGraw-Hill.
- Quirin, M., Kazén, M., & Kuhl, J. (2009). When nonsense sounds happy or helpless : The Implicit Positive and Negative Affect Test (IPANAT). *Journal of Personality and Social Psychology, 97*(3), 500-516. <https://doi.org/10.1037/a0016063>
- Randles, D., Heine, S. J., & Santos, N. (2013). The common pain of surrealism and death : Acetaminophen reduces compensatory affirmation following meaning threats. *Psychological Science, 24*(6). <https://doi.org/10.1177/0956797612464786>

- Randles, D., Inzlicht, M., Proulx, T., Tullett, A. M., & Heine, S. J. (2015). Is dissonance reduction a special case of fluid compensation? Evidence that dissonant cognitions cause compensatory affirmation and abstraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, *108*(5), 697-710. <https://doi.org/10.1037/a0038933>
- Reisenzein, R., Horstmann, G., & Schützwohl, A. (2019). The Cognitive-Evolutionary Model of Surprise : A Review of the Evidence. *Topics in Cognitive Science*, *11*(1), 50-74. <https://doi.org/10.1111/tops.12292>
- Reker, G. T., & Wong, P. T. P. (1988). Aging as an individual process : Toward a theory of personal meaning. In J. E. Birren & V. L. Bengtson (Éds.), *Emergent theories of aging* (p. 214-246). Springer.
- Rucker, D. D., Dubois, D., & Galinsky, A. D. (2011). Generous Paupers and Stingy Princes : Power Drives Consumer Spending on Self versus Others. *Journal of Consumer Research*, *37*(6), 1015-1029. <https://doi.org/10.1086/657162>
- Russell, B. (1938). *Power : A new social analysis*. Routledge Classics.
- Russell, C. A., & Fiske, S. T. (2010). Power and social perception. In A. Guinote & T. K. Vescio (Éds.), *The social psychology of power*. (p. 231-250). The Guilford Press.
- Schachter, S. (1964). The interaction of cognitive and physiological determinants of emotional state. *Advances in Experimental Social Psychology*, *1*, 49-80. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60048-9](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60048-9)
- Schmidt, J. R., & Cheesman, J. (2005). Dissociating Stimulus-Stimulus and Response-Response Effects in the Stroop Task. *Canadian Journal of Experimental Psychology / Revue Canadienne de Psychologie Expérimentale*, *59*(2), 132-138. <https://doi.org/10.1037/h0087468>
- Schneider, T. R. (2008). Evaluations of stressful transactions : What's in an appraisal? *Stress and Health*, *24*(2), 151-158. <https://doi.org/10.1002/smi.1176>
- See, K. E., Morrison, E. W., Rothman, N. B., & Soll, J. B. (2011). The detrimental effects of power on confidence, advice taking, and accuracy. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *116*(2), 272-285. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2011.07.006>
- 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>
- Sénémeaud, C., Mange, J., Gouger, A., Testé, B., & Somat, A. (2011). Étude de la valeur sociale attribuée à la préférence de la consistance dans le cadre des relations intergroupes : Social value of preference for consistency in intergroup relations. *Revue internationale de psychologie sociale*, *24*, 43-84. <https://www.cairn.info/revue--2011-3-page-43.htm>.
- Sénémeaud, C., Mange, J., & Somat, A. (2016). When Attribution of Consistency Depends on Group Value : Social Valorization of Preference for Consistency in Equivalent and Asymmetric Intergroup Relations. *International Review of Social Psychology*, *29*(1), 127-135. <https://doi.org/10.5334/irsp.13>

- Shitova, N., Roelofs, A., Schriefers, H., Bastiaansen, M., & Schoffelen, J.-M. (2016). Using Brain Potentials to Functionally Localise Stroop-Like Effects in Colour and Picture Naming : Perceptual Encoding versus Word Planning. *PLOS ONE*, *11*(9), e0161052. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0161052>
- Simon, L., Greenberg, J., & Brehm, J. (1995). Trivialization : The Forgotten Mode of Dissonance Reduction. *Journal of Personality and Social Psychology*, *68*(2), 247-260. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.68.2.247>
- Slegers, W. W. A., Proulx, T., & van Beest, I. (2015). Extremism reduces conflict arousal and increases values affirmation in response to meaning violations. *Biological Psychology*, *108*, 126-131. <https://doi.org/10.1016/j.biopsycho.2015.03.012>
- Smith, P. K., & Bargh, J. A. (2008). Nonconscious Effects of Power on Basic Approach and Avoidance Tendencies. *Social Cognition*, *26*(1), 1-24. <https://doi.org/10.1521/soco.2008.26.1.1>
- Smith, P. K., & Galinsky, A. D. (2010). The Nonconscious Nature of Power : Cues and Consequences: Nonconscious Nature of Power. *Social and Personality Psychology Compass*, *4*(10), 918-938. <https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2010.00300.x>
- Smith, P. K., & Hofmann, W. (2016). Power in everyday life. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, *113*(36), 10043-10048. <https://doi.org/10.1073/pnas.1604820113>
- Smith, P. K., Jostmann, N. B., Galinsky, A. D., & van Dijk, W. W. (2008). Lacking Power Impairs Executive Functions. *Psychological Science*, *19*(5), 441-447. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02107.x>
- Solomon, S., Greenberg, J., & Pyszczynski, T. (1991). A Terror Management Theory of Social Behavior : The Psychological Functions of Self-Esteem and Cultural Worldviews. In *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 24, p. 93-159). Elsevier. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60328-7](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60328-7)
- Steele, C. M. (1988). The Psychology of Self-Affirmation : Sustaining the Integrity of the Self. *Advances in Experimental Social Psychology*, *21*, 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>
- Stone, J., Aronson, E., Crain, A. L., Winslow, M. P., & Fried, C. B. (1994). Inducing hypocrisy as a mean of encouraging young adults to use condoms. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *20*(1), 116-128.
- Stroop, J. R. (1935). Studies of interference in serial verbal reactions. *Journal of Experimental Psychology*, *18*(6), 643-662. <https://doi.org/10.1037/h0054651>
- Stroop, J. R. (1938). Factors affecting speed in serial verbal reactions. *Psychological Monographs*, *50*(5), 38-48. <https://doi.org/10.1037/h0093516>
- Tam, A., Luedke, A. C., Walsh, J. J., Fernandez-Ruiz, J., & Garcia, A. (2015). Effects of reaction time variability and age on brain activity during Stroop task performance. *Brain Imaging and Behavior*, *9*(3), 609-618. <https://doi.org/10.1007/s11682-014-9323-y>

- Taylor, S. E. (1983). Adjustment to threatening events : A theory of cognitive adaptation. *American Psychologist*, 38(11), 1161-1173. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.38.11.1161>
- Testé, B., Jouffre, S., & Somat, A. (2010). L'expression de la préférence pour la consistance est-elle une norme de jugement comparable à l'expression de l'intériorité ? *L'Année psychologique*, 110(03), 401. <https://doi.org/10.4074/S0003503310003052>
- Torelli, C. J., Leslie, L. M., To, C., & Kim, S. (2020). Power and status across cultures. *Current Opinion in Psychology*, 33, 12-17. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2019.05.005>
- Tost, L. P., Gino, F., & Larrick, R. P. (2012). Power, competitiveness, and advice taking : Why the powerful don't listen. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 117(1), 53-65. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2011.10.001>
- Vaidis, D., Akinyemi, A., & Bran, A. (2017). *Less is More ? Minimal Paradigm for Cognitive Dissonance*. [Poster].
- Vaidis, D. C., & Bran, A. (2018). Some prior considerations about dissonance to understand its reduction : Comment on McGrath (2017). *Social and Personality Psychology Compass*, 12(9), e12411. <https://doi.org/10.1111/spc3.12411>
- van den Bos, K. (2001). Uncertainty management : The influence of uncertainty salience on reactions to perceived procedural fairness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80(6), 931-941. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.80.6.931>
- van den Bos, K., & Miedema, J. (2000). Toward understanding why fairness matters : The influence of mortality salience on reactions to procedural fairness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79(3), 355-366. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.79.3.355>
- Van Kleef, G. A., De Dreu, C. K. W., Pietroni, D., & Manstead, A. S. R. (2006). Power and emotion in negotiation : Power moderates the interpersonal effects of anger and happiness on concession making. *European Journal of Social Psychology*, 36(4), 557-581. <https://doi.org/10.1002/ejsp.320>
- Voisin, D., Rubens, L., N'Gbalala, A., & Gosling, P. (2013). Le choix du mode de réduction. In *La dissonance cognitive : Quand les actes changent les idées*. (p. 87-117). Armand Colin.
- Watson, D., Anna, L., & Tellegen, A. (1988). Development and Validation of Brief Measures of Positive and Negative Affect : The PANAS Scales. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54(6), 1063-1070. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.54.6.1063>
- Webber, D., Zhang, R., Schimel, J., & Blatter, J. (2016). Finding death in meaninglessness : Evidence that death-thought accessibility increases in response to meaning threats. *British Journal of Social Psychology*, 55(1), 144-161. <https://doi.org/10.1111/bjso.12118>
- Weber, M. (1947). Bureaucracy. In H. Gerth & W. Mills (Éds.), *Max Weber : Essai in sociology* (p. 328-340). Oxford University Press.
- Weick, M., & Guinote, A. (2008). When subjective experiences matter : Power increases reliance on the ease of retrieval. *Journal of Personality and Social Psychology*, 94(6), 956-970. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.94.6.956>

- White, K. R., Crites, S. L., Taylor, J. H., & Corral, G. (2009). Wait, what? Assessing stereotype incongruities using the N400 ERP component. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 4(2), 191-198. <https://doi.org/10.1093/scan/nsp004>
- Whittlesea, B. W. A., & Williams, L. D. (2001). The discrepancy-attribution hypothesis : II. Expectation, uncertainty, surprise, and feelings of familiarity. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 27(1), 14-33. <https://doi.org/10.1037/0278-7393.27.1.14>
- Wojciszke, B., & Struzynska-Kujalowicz, A. (2007). Power Influences Self-Esteem. *Social Cognition*, 25(4), 472-494. <https://doi.org/10.1521/soco.2007.25.4.472>
- Xiao, L., Li, B., Zheng, L., & Wang, F. (2019). The Relationship Between Social Power and Sexual Objectification : Behavioral and ERP Data. *Frontiers in Psychology*, 10, 57. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.00057>
- Xu, H., Yang, G., Wu, H., Xiao, J., Li, Q., & Liu, X. (2024). Distinct mechanisms underlying cross-modal semantic conflict and response conflict processing. *Cerebral Cortex*, 34(2), bhad539. <https://doi.org/10.1093/cercor/bhad539>
- 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>

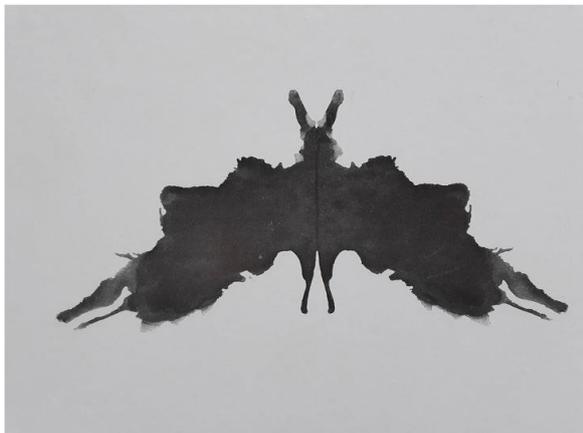
Annexe 1 - Matériel étude 1 à 3

Induction de pouvoir par jeu de rôle Juge / Avocat utilisée dans le prétest et les études 1,2 et 3

Questionnaire fictif de personnalité

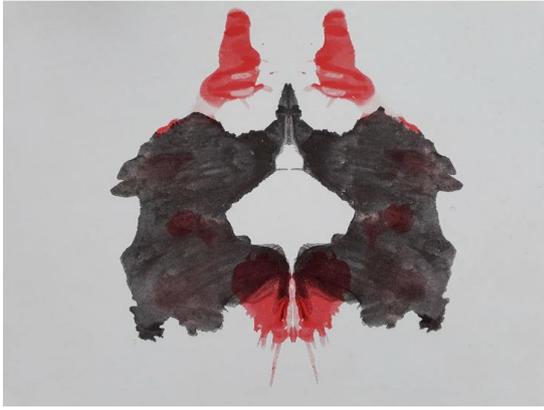
L'objectif de cette première étude est d'observer comment les gens mènent divers types d'interactions en vue d'une audience au tribunal. Pour cela, nous allons vous demander de vous mettre à la place soit d'un juge, soit d'un avocat. Pour savoir quel rôle vous allez être amené à jouer, nous vous demandons de répondre à ce petit questionnaire. Répondez le plus honnêtement et le plus spontanément possible aux questions présentées. Vos réponses sont anonymes et confidentielles et seront utilisées uniquement dans le cadre de cette recherche.

Merci de votre participation ! Des images vont apparaître à l'écran, nous vous demandons de les regarder attentivement et de répondre aux questions. Ne prenez pas trop de temps sur chaque image, seul votre première impression nous intéresse. Vos réponses nous permettront de déterminer un profil psychologique sur la base duquel nous pourrions vous attribuer l'un des deux rôles (juge ou avocat) que nous vous avons présentés plus tôt.



Que voyez-vous sur cette image?

- Une chauve-souris (1)
- Un papillon (2)
- Autre: (3) _____



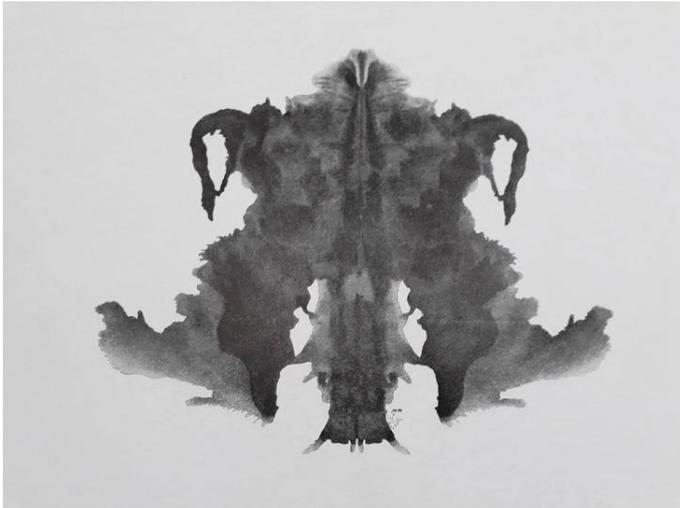
Que voyez-vous sur cette image?

- Un ours (1)
- Un chien (2)
- Autre : (3) _____



Que voyez-vous sur cette image?

- Deux visages humains féminins avec une plume sur le haut du crâne (4)
- Deux femmes qui dansent (5)
- Autre : (6) _____



Q42 Que voyez-vous sur cette image?

- Un monstre/ un géant (1)
- Une créature de science fiction (2)
- Autre : (3) _____

Induction de pouvoir faible

En fonction de vos réponses au précédent questionnaire, nous vous avons attribué le **rôle de l'avocat**. Nous vous demandons donc de **lire attentivement** la situation qui va suivre en gardant bien à l'esprit que **vous êtes dans la peau d'un avocat**.

Hier, **vous deviez vous rendre à une audience** pour l'examen des preuves d'une affaire dans laquelle vous représentez l'accusé. Cependant, **vous n'avez pas pu vous y rendre** car vous étiez en train de faire une partie de golf que vous n'avez pas eu envie d'abréger. Le lendemain matin, **vous décidez d'envoyer un mail au juge** responsable de l'affaire, pour lui demander un report de procédure d'une journée en raison de votre absence à l'audience. Vous savez que **le juge chargé de l'affaire n'aime pas décaler les audiences et qu'il pourrait vous refuser cette faveur**. Rédigez **un mail de 10-15 lignes**, en utilisant les formes appropriées, que vous souhaitez envoyer au juge. Gardez à l'esprit que vous devez répondre comme si **vous étiez à la place de l'avocat**.

Induction de pouvoir élevé

En fonction de vos réponses au précédent questionnaire, nous vous avons attribué le **rôle du juge**. Nous vous demandons donc de **lire attentivement** la situation qui va suivre en vous rappelant bien que **vous êtes dans la peau d'un juge**.

Hier **aurait dû avoir lieu une audience** pour un examen de preuves dans un procès que vous devez juger. Cependant, **l'avocat de la défense ne s'y est pas présenté** et aujourd'hui vous recevez un mail de sa part vous demandant de retarder la procédure d'une journée en raison de son absence à l'audience. Voici le mail que l'avocat vous a envoyé, **lisez-le attentivement**. “ Monsieur le Juge Durant, *Je vous contacte aujourd'hui au sujet du procès n°423. Je m'appelle Michael Reynaud, je suis l'avocat représentant la défense. Je me vois gêné de vous faire une telle demande, mais j'aimerais, si possible, retarder la procédure d'une journée du fait de mon absence à l'audience hier. Je vous présente toutes mes excuses, j'ai eu un accident de voiture qui m'a retenu et a donc empêché ma présence.* Je vous remercie d'avance pour votre réponse et je vous présente l'expression de mes sentiments les meilleurs. Michael Reynaud.” Cependant, **vous avez un emploi du temps très chargé** et que vous **n'appréciez pas de ne pas avoir été prévenu avant l'audience**, vous **ne voulez pas** lui accorder cette faveur. **Répondez négativement** à la demande de cet avocat **dans un mail de 10-15 lignes** en utilisant les formes appropriées. Gardez à l'esprit que vous devez répondre comme si **vous étiez à la place du Juge Durant**.

Echelle de vérification de l'induction de pouvoir utilisé dans les études 1,2,3,4,5 et 7

Le fait de mettre souvenu d'un souvenir ou j'étais en position d'évaluateur (ou d'égalité, ou d'évalué) / le fait d'avoir joué le rôle de XXX m'a fait me sentir :

	Pas du tout d'accord	En désaccord	Plutôt en désaccord	Ni d'accord, ni en désaccord	Plutôt d'accord	D'accord	Tout à fait d'accord
Maitre de la situation	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Puissant(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Indépendant(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Faible	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dominant(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
En charge des décisions	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dépendant(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Impuissant(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Tâches de Stroop

Consigne pour les deux types de Stroop

Vous allez commencer la deuxième étude de cette session. Dans les essais suivants, vous verrez des mots présentés dans différentes couleurs. Votre tâche consiste à indiquer la couleur dans laquelle chaque mot est écrit tout en ignorant ce que les mots disent réellement. Indiquez la couleur du mot dans laquelle chaque mot est imprimé tout en ignorant ce que les mots disent réellement. Indiquez la couleur du mot en appuyant sur l'une des touches suivantes :

d pour les mots rouges

f pour les mots verts

j pour les mots bleus

k pour les mots noirs

Par exemple, si vous voyez le mot ROUGE écrit en VERT, appuyez sur f, quel que soit la signification du mot. Essayez de répondre le plus rapidement possible et le plus précisément possible car vous serez chronométrés. Si vous avez donné une réponse incorrecte, un X noir clignotera à l'écran. Placez votre index et votre majeur sur les touches « d », « f », « j » et « k » afin d'être prêt à répondre.

Exemple de stimulus de la tâche de Stroop classique utilisé dans l'étude 1 et 2

Vert

Condition incongruente

Vert

Condition congruente



Condition contrôle

Exemple de stimulus de la tâche de Stroop sémantique utilisé dans l'étude 3

Océan

Condition incongruente

Océan

Condition congruente

Plume

Condition contrôle

PANAS : Positive and Negative Affects Scale utilisé dans l'étude 1.

Ce questionnaire contient des adjectifs qui décrivent des sentiments et des émotions. Lisez chacun de ces adjectifs. Pour **chacun de ces adjectifs**, vous devez indiquer à quel point il **décrit comment vous vous sentez à ce moment précis**. Pour ce faire, utilisez l'échelle de 1 (Très peu ou pas du tout) à 5 (Énormément). Les chiffres intermédiaires sont là pour nuancer votre propos. N'oubliez pas, il n'y a **pas de bonne ou de mauvaise réponse**. Nous voulons savoir **comment VOUS vous sentez maintenant, en ce moment même**.

Indiquez votre réponse pour chaque item

	1 Très peu ou pas du tout	2 Peu	3 Modérément	4 Beaucoup	5 Enormément
Intéressé(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Angoissé(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Excité(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Fâché(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Fort(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Coupable	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Effrayé(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hostile	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Enthousiaste	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Fier(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

	1 Très peu ou pas du tout	2 Peu	3 Modérément	4 Beaucoup	5 Enormément
Irrité(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Alerte	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Honteux(se)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
inspiré(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nerveux(se)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Déterminé(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Attentif(ve)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Agité(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Actif(ve)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Crainitif(ve)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Mesure de l'inconfort utilisé dans les études 2 et 3

Pour chacun des mots présentés, indiquez, s'il vous plaît, à quel point il décrit ce que vous avez ressenti pendant la tâche précédente.

Pour cela, indiquez un nombre sur l'échelle, de « 1 » signifiant « ne correspond pas du tout » à « 7 » signifiant « correspond tout à fait » à ce que vous ressentez. Utilisez les chiffres intermédiaires pour nuancer votre ressenti.

	1 Ne correspond pas du tout	2	3	4	5	6	7 Correspond tout à fait
Inconfortable	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gêné(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Confus(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Frustré(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Questionnaire de Préférence Pour la Consistance (PPC) utilisé dans l'étude 1

Sur cette page, vous trouverez une liste d'affirmation. Indiquez à quel point vous êtes en accord avec chacune des propositions suivantes, en utilisant l'échelle de 1 (= pas du tout d'accord) à 9 (= tout à fait d'accord). Les chiffres intermédiaires vous permettent de nuancer votre propos. Répondez le plus spontanément et le plus honnêtement possible.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pas du tout d'accord								Tout à fait d'accord
<input type="radio"/>								

Généralement, vous préférez faire des choses qui ne sont pas contradictoires entre elles

Vous tolérez les gens qui sont constamment en train de changer d'opinion

Il est important pour vous que vous soyez stable en ce qui concerne vos comportements et vos opinions

Avoir deux idées contradictoires vous met particulièrement mal à l'aise

Vous n'aimez pas les gens qui déclarent détester les émissions de variétés mais qui les regardent souvent

Vous n'aimez pas les gens qui se contredisent constamment

Vous ne supportez pas de dépendre d'une personne imprévisible

Vous tolérez les gens qui affichent une opinion politique et qui ne votent pas dans le sens de cette opinion

Vous souhaitez donner de vous l'image d'une personne dont les opinions et les comportements sont cohérents entre eux

Les gens que vous trouvez bien sont des personnes dont les comportements sont stables et prévisibles

Vous n'aimez pas les personnes qui changent constamment d'humeur

Vous appréciez les gens qui sont très cohérents en ce qui concerne leurs projets de vie

Vous considérez que la vie d'un groupe serait plus agréable si tous les gens étaient cohérents dans leurs idées

Dans votre vie professionnelle vous aimeriez avoir des collègues qui ne se contredisent jamais

Vous avez du mal à supporter que vos comportements aillent à l'encontre vos idées

Annexe 2 – Matériel étude 4 à 6

Induction de pouvoir par rappel de souvenir utilisé dans les études 4 et 5

Induction de pouvoir élevé utilisé dans les étude 4 et 5

Veillez rappeler un **évènement particulier** dans lequel vous étiez **en situation de pouvoir ou de domination** sur un ou plusieurs autres individus.

Par pouvoir, nous voulons dire **une situation** dans laquelle c'est vous qui étiez **en position de décideur** afin de donner à cet ou ces individus ce qu'ils souhaitaient obtenir, ou une situation dans laquelle c'est vous qui étiez en position d'évaluateur de ces personnes.

Prenez quelques instants pour vous remémorer cette situation. Essayez de revivre ce moment en vous focalisant sur ce que vous ressentiez alors. N'hésitez pas à prendre un instant pour vous remémorer ce que vous éprouviez, fermez les yeux si cela peut vous aider. Une fois que la situation vous apparaît clairement, vous pouvez la décrire en détails ci-dessous (contexte, personnes, émotions ressenties, etc.) :

Induction d'absence d'asymétrie de pouvoir utilisé dans l'étude 4

Rappelez-vous un **évènement particulier** dans lequel vous étiez **en situation de parité** avec un ou plusieurs autres individus. Par **parité**, nous voulons dire **une situation** dans laquelle vous étiez **en position d'égalité** et les décisions étaient prises de manière commune, ou **une situation** dans laquelle il n'y avait personne qui était en position d'évaluateur. **Prenez quelques instants pour vous remémorer cette situation.** Essayez de revivre ce moment en vous

focalisant sur ce que vous ressentiez dans cette situation. N'hésitez pas à prendre un instant pour vous remémorer ce que vous éprouviez, fermez les yeux si cela peut vous aider.

Une fois que la situation vous apparaît clairement, vous pouvez la décrire en détails ci-dessous (contexte, personnes, émotions ressenties, etc.) :

Induction de pouvoir faible utilisé dans l'étude 5

Veillez rappeler un **évènement particulier** dans lequel une personne était en **situation de pouvoir ou de domination sur vous**. Par pouvoir, nous voulons dire **une situation** dans laquelle **cette personne** était **en position de décideur** afin de vous donner ce que vous souhaitiez obtenir, ou une situation dans laquelle **cette personne** était en **position d'évaluateur** à votre égard. **Prenez quelques instants pour vous remémorer une telle situation**. Essayez de revivre ce moment en vous focalisant sur ce que vous ressentiez dans cette situation.

N'hésitez pas à prendre un instant pour vous remémorer ce que vous éprouviez, fermez les yeux si cela peut vous aider. Une fois que la situation vous apparaît clairement, vous pouvez la décrire en détails ci-dessous (contexte, personnes, émotions ressenties, etc.)

Echelle de sentiment de pouvoir utilisé dans l'étude 6

(Anderson et al., 2012)

Indiquez à quel point vous êtes en accord avec chacune des propositions suivantes (de 1 "Pas du tout d'accord", à 7 "Tout à fait d'accord")

	Pas du tout d'accord	En désaccord	Plutôt en désaccord	Ni d'accord, ni en désaccord	Plutôt d'accord	D'accord	Tout à fait d'accord
	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Généralement, dans mes relations avec les autres :

- Je suis écouté(e)
- Mes souhaits n'ont pas beaucoup de poids
- Je peux faire faire à autrui ce que je veux
- Mes opinions ont peu d'influence, même si je les exprime
- Je pense avoir beaucoup de pouvoir
- Mes idées et mes opinions sont souvent ignorées
- Même si j'essaye, je n'arrive pas à me débrouiller seul(e)
- Je peux prendre des décisions, si je veux

Scénario mesure d'affirmation de valeur utilisé dans les études 4, 5 et 6

Consigne donnée avant présentation des scénarios

L'objectif de cette partie de l'étude consiste à simuler des décisions de justices. Nous allons vous présenter 3 cas fictifs d'arrestation. Pour chacun de ces cas, vous devrez **vous mettre à la place du juge** traitant l'affaire et fixer le montant de l'amende que la personne devra verser.

Scénario prostitution (utilisé dans les études 4,5 et 6)

Une personne est arrêtée pour racolage (prostitution) dans un quartier résidentiel. Cette personne est connue des services de police et a été arrêtée pour le même objet à plusieurs reprises ces 5 dernières années. Indiquez le montant de l'amende que vous donneriez à cette personne (de 0€ à 999€)

Scénario drogue (utilisé uniquement dans l'étude 4)

Une personne est arrêtée pour détention de produits stupéfiants et ivresse sur la voie publique. Il s'agit d'une première arrestation, la personne n'est pas connue des services de police. Indiquez le montant de l'amende que vous donneriez à cette personne (de 0€ à 999€)

Scénario fraude (utilisé uniquement dans l'étude 4)

Une personne est arrêtée pour flagrant délit de fraude à l'entrée du métro par un agent de la RATP. L'agent qui l'arrête découvre le fraudeur a un dossier de multirécidiviste. En effet, il s'agit de la 8ème fraude en flagrant délit pour l'année en cours. Indiquez le montant de l'amende que vous donneriez à cette personne (de 0€ à 999)

Scénario exhibition (utilisé dans l'étude 5 et 6)

Un homme d'une trentaine d'années est interpellé le 8 juin pour exhibition sexuelle après avoir été vu en train d'exhiber son sexe, en pleine journée, sur un campus universitaire. Deux témoins ont appelé la police qui est aussitôt intervenue et a placé l'homme en garde à vue. Il a reconnu les faits mais a refusé de faire le moindre commentaire. Les services de police ont indiqué que l'homme avait, jusqu'à-là, un casier judiciaire vierge. Indiquez le montant de l'amende que vous donneriez à cette personne (de 0€ à 999€).

Tâche de listage de pensée mise en place après la seconde mesure d'affirmation de valeur dans les études 4,5 et 6

Consigne

Nous allons maintenant vous demander de **repenser aux décisions de justices** que vous avez prises et **lister tout ce que vous vient à l'esprit** à leur propos. Ecrivez simplement les **pensées qui vous passe par la tête** sans vous soucier de l'orthographe. Ecrivez **une pensée par ligne**. vous n'êtes pas tenu(e) d'utiliser tout l'espace mis à disposition (néanmoins, nous aimerions que vous en listiez le plus possible).

Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses, listez simplement tout ce qui vous passe par la tête en repensant aux décisions que vous venez de prendre vis à vis de ces cas d'arrestation.

Les participants avaient 20 encarts où ils pouvaient indiquer leurs pensées qui leur venaient à l'esprit.

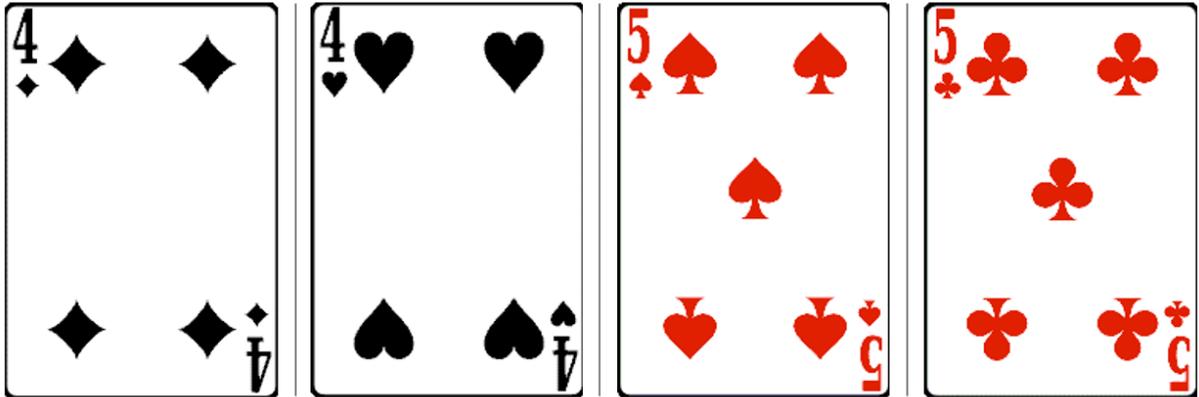
Nous aimerions que vous **reprenez une par une les pensées** que vous venez de lister et que vous **attribuiez à chacune d'elle une évaluation**. Cette évaluation mesure à quel point vous pensez que la **pensée est positive (+), négative (-) ou neutre (o)**. Merci d'inscrire l'évaluation choisie (+, -, o) à côté de chacune de vos pensées.

Les participants revoyaient leurs pensées qu'ils avaient inscrit et il y avait un encart à côté pour évaluer la pensée.

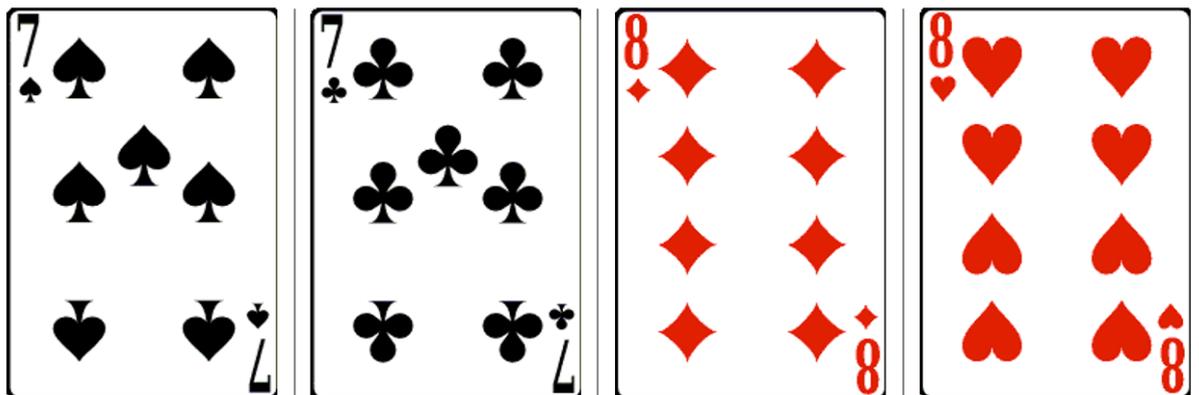
Pensée 1 :

Type de carte utilisé dans les étude 4, 5 et 6 pour généré de la consistance ou de l'inconsistance

Exemple de carte aux couleurs inconsistantes utilisé dans les étude 4 à 6



Exemple de cartes aux couleurs consistantes utilisé dans les étude 5 et 6



Thermomètre de la dissonance cognitive utilisé dans les études 1,4 et 5

Dans les pages qui suivent, vous trouverez des mots qui peuvent décrire différents types de sentiments. **Indiquez dans quelle mesure vous ressentez ces sentiments en ce moment même**. Répondez le plus **honnêtement** et le plus **spontanément** possible.

Pour chacun des mots présentés, indiquez, s'il vous plaît, à quel point il décrit ce que vous ressentez **à ce moment précis**.

Cochez un nombre sur l'échelle de 1 signifiant « ne correspond pas du tout » à 15 signifiant « correspond tout à fait » à ce que vous ressentez. Utilisez les chiffres intermédiaires pour nuancer votre opinion. Ne prenez pas trop de temps pour chaque mot, répondez rapidement en donnant votre sentiment le plus profond.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Content															
Inconfortable															
En colère contre moi- même															
Honteux (se)															
Mal à l'aise															
Négatif (ve)															
Amical (e)															
Dégouté(e) de moi-même															
Inquiet(e)															
Embarrassé(e)															
Gêné(e)															
Optimiste															

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Contrarié(e)															
Frustré(e)															
Tendu(e)															
Déçu(e) de moi-même															
Heureux(se)															
Coupable															
Anxieux(se)															
Energique															
Affligé(e)															
Plein(e) de regrets															

Tableau taille d'effet induction de pouvoir par rappel de souvenir

Article	Etudes	Taille d'effet
Hee, E., Schnall, L., Schnall, S. (2014). The Influence of Social Power on Weight Perception.	Etude 3	$d = 0.667$
van Dijke, M., De Cremer D., Langendijk, G., Anderson, C. (2008). Ranking Low, Feeling High: How Hierarchical Position and Experienced,	Etude 2	$d = 0.359$
Lammers, J., Stapell, D.A., Galinsky A.D. (2010). Power Increases Hypocrisy: Moralizing in Reasoning, Immorality in Behavior	Etude 1	$d = 0.739$
	Etude 2	$d = 0.629$
	Etude 3	$d = 0.738$
	Etude 4	$d = 0,936$
Durso, G.R.O., Briñol, P., Petty, R.E. (2016) From Power to Inaction: Ambivalence Gives Pause to the Powerful	Etude 1	$d = 0.487$
	Etude 2	$d = 0.263$
	Etude 3	$d = 0.339$
	Etude 4	$d = 0.127$
Lammers, J. & Burgmer,P. (2019). Power increases the self-serving bias in the attribution of collective successes and failures.	Etude 1	$d = 0.286$

Annexe 3- Matériel étude 7

Induction de pouvoir par jeu de rôle supérieur / ouvrier utilisé dans l'étude 7

Questionnaire de leadership utilisé pour faire croire aux participants que la répartition dans les rôles a été basé sur leur réponse.

Une suite d'affirmation va vous être proposée. Veuillez évaluer à quel point ces affirmations vous correspondent personnellement.

1 = Pas du tout

5 = Absolument

	1 Pas du tout	2	3	4	5 Absolument
	<input type="radio"/>				

Je suis capable de :

- D'organiser de manière autonome et efficace mon travail
- De faire un contre rendu détaillé de mon activité à l'oral comme à l'écrit
- D'identifier et de sélectionner avec pertinence les outils nécessaires pour effectuer mon travail
- De contrôler et d'analyser seul.e la qualité de mon travail
- D'utiliser un vocabulaire approprié à l'oral comme à l'écrit
- De rectifier mon travail seul.e après autoévaluation
- De planifier les différentes étapes nécessaires à la réalisation de mon travail dans un temps imparti
- De déterminer les techniques nécessaires à la réalisation de mon travail
- De communiquer de manière efficace
- De faire face à une situation imprévue

L'échelle que vous avez passée lors de votre inscription est l'échelle d'aptitude au leadership LAS.

Cette échelle permet d'identifier dans quelle mesure les personnes conviennent aux postes de

direction et d'autorité. Elle est utilisée fréquemment dans les processus de recrutement et dans la gestion des ressources humaines en entreprise.

Les personnes qui obtiennent un **score élevé** sur l'échelle sont décrites comme assertives, influentes et parfaitement adaptées aux rôles de leadership. Ils ont tendance à avoir la capacité de définir habilement les problèmes, d'identifier les problèmes les plus prioritaires et de comprendre les multiples perspectives. Enfin, les individus à LAS élevé ont tendance à identifier avec précision leurs erreurs personnelles, encourager et rechercher des critiques constructives, et ajuster leur comportement en conséquence. En d'autres termes, le leadership leur vient naturellement. Un **score faible** ne signifie pas qu'une personne serait un mauvais leader, mais plutôt que la personne n'est pas un candidat naturel et peut ne pas être aussi compétente que d'autres dans un rôle de dirigeant.

Induction de pouvoir élevé, rôle du Superviseur

Nous avons analysé vos résultats. **Sur l'échelle LAS, vous avez obtenu un score élevé.** Vos réponses nous ont permis de voir que vous êtes apte à diriger et organiser les tâches d'autrui. **Vous êtes plutôt quelqu'un qui est apte à diriger plus qu'à exécuter.** Pour cette étude, nous vous avons donc attribué le **rôle de superviseur**.

Nous allons vous faire lire un texte de mise en situation, qui, d'après le questionnaire que vous avez rempli, correspond à votre profil psychologique et vos aptitudes. Merci de bien vouloir lire le scénario le plus consciencieusement possible et de vous mettre à la place de la personne. **Imaginez que vous êtes la personne dont parle le texte.**

Imaginez que vous êtes réellement dans cette situation, basée sur vos capacités à être un bon superviseur d'après le test précédent.

Vous occupez actuellement le poste primé de superviseur dans une grande entreprise. Dans une pièce adjacente se trouve un de vos ouvriers que vous supervisez. Vous êtes habituellement chargé.e de guider les travailleurs dans leur tâche, puis d'évaluer et décider s'il convient de récompenser leur performance. Vous allez devoir évaluer le travail de l'ouvrier et juger s'il mérite un bonus basé sur sa performance. Le travail de cet ouvrier remplit les normes fixées par l'entreprise.

Quelle décision souhaitez-vous prendre pour cet ouvrier ?

- Mon ouvrier de production mérite un bonus de 100€ basé sur sa performance.
- Mon ouvrier de production ne mérite pas 100€ bonus basé sur sa performance.

Induction de pouvoir faible, rôle de l'Ouvrier

Nous avons analysé vos résultats. Vous avez obtenu un score faible à l'échelle LAS. Les réponses que vous avez données nous ont permis de voir que vous êtes apte à appliquer

efficacement des consignes. **Vous êtes plutôt quelqu'un qui est fait pour exécuter** plus que de diriger. Pour cette étude, nous vous avons donc attribué le **rôle d'ouvrier**.

Nous allons vous faire lire un texte de mise en situation, qui, d'après le questionnaire que vous avez rempli, correspond à votre profil psychologique et vos aptitudes. Merci de bien vouloir lire le scénario le plus consciencieusement possible et de vous mettre à la place de la personne. **Imaginez que vous êtes la personne dont parle le texte.**

Imaginez que vous êtes réellement dans cette situation, basée sur vos capacités à être un bon exécutant d'après le test précédent.

Vous occupez actuellement le poste d'ouvrier dans une grande entreprise. Vous avez l'habitude d'effectuer les tâches qui vous sont données par vos superviseurs. Dans la pièce adjacente se trouve un de vos superviseurs. Vous allez être évalué par ce superviseur et selon son évaluation, vous pourrez obtenir ou non un bonus de 100€. Bien que votre travail corresponde au norme de l'entreprise, c'est de la décision de votre superviseur dont dépendra votre bonus.

Veuillez cocher la case ci-dessous pour confirmer, qu'en tant qu'ouvrier, vous demandez le bonus de 100 euros à votre superviseur.

Paradigme de l'hypocrisie utilisé dans l'étude 7

Saillance de la norme

Article fictif sur la fast fashion

Cette étude vous est proposée par l'Observatoire des Habitudes et de la Vie Quotidienne des Etudiants. Merci de bien vouloir lire avec attention le texte suivant. Des questions vont vous être posées sur ce texte par la suite.

Renouvelant rapidement les vêtements proposés à la vente, la fast-fashion a causé des dommages sur tous les plans : environnementaux, sociaux et sanitaires.

Selon l'agence européenne pour l'environnement, l'industrie textile est à la deuxième place en termes d'industrie les plus polluantes au monde, juste après le pétrole. Elle est responsable entre autres, d'entre 3% et 10% de l'émission de carbone CO2 dans le monde et de 17% à 20% de la pollution d'eau dans le monde. Chaque étape de la fabrication de textile est très polluante, notamment en termes de consommation d'eau douce, des énergies fossiles, de ses rejets toxiques. La distribution et le transport mondiaux du textile ont également un coût écologique très important.

De plus, de telles industries renforcent les inégalités sociales. Les industries de fast fashion sont souvent délocalisées dans des pays aux conditions de travail peu favorables et mettant en danger les travailleurs en les exploitant.

Enfin, bien que les vêtements de fast fashion soient peu chers, on constate qu'en moyenne un vêtement acheté en fast fashion est porté 12 fois et jeté 6 à 10 mois après son achat, alors qu'un vêtement acheté en circuit classique est porté 35 fois et jeté 18 à 24 mois après son achat. Au final, contrairement aux apparences, cela revient à dépenser davantage d'argent sans avoir plus de vêtements.

*Source : Agence France Presse (2022) **Fast-fashion : l'inquiétude des scientifiques et les conséquences sur l'environnement.***

Tâche de listage d'argument en faveur de la norme

Ci-dessous une liste de 6 comportements éthiques d'achat écologique. Pour chacun des comportements, nous aimerions que vous **écriviez un argument exprimant pourquoi chacune de ces six activités est une pratique importante pour l'environnement.**

Ex. ... est un comportement éthique car...

Ex. ... est important car cela permet de ...

- **Ne pas acheter auprès de géants de vente en ligne tels que Amazon ou AliExpress**

- **Ne pas acheter dans des boutiques en ligne de fast-fashion (Shein, CIDER...) est...**

- **Ne pas acheter des vêtements issus de la fast-fashion (ZARA, H&M...) est...**

- **Ne pas acheter des objets ou vêtements plus d'une fois par semaine est...**

- **Acheter en seconde main (Vinted, friperie...) plutôt qu'en première main est...**

- **Ne pas acheter auprès de marque connu pour leur non-respect des conditions humaines et écologiques est...**

Item sur la valeur de l'écologie

Q30 Vous considérez-vous comme une personne en faveur de l'environnement ?

- 1 = Pas du tout

- 2

- 3

- 4

- 5 = Absolument

Rappel des transgressions

Nous allons maintenant vous poser quelques questions. Nous vous remercions d'y répondre en étant le plus honnête possible.

Ces derniers mois, avez-vous acheté auprès de géants de la vente en ligne tels que Amazon, AliExpress... ?

Oui (1)

Non (2)

Si oui,

Combien de fois ?

Quand était la dernière fois ?

Ces derniers mois, avez-vous acheté dans des boutiques en ligne de fast-fashion (Shein, CIDER...)?

Oui

Non

Si oui,

Combien de fois ?

Quand était la dernière fois ?

Ces derniers mois, avez-vous acheté des vêtements issus de la fast-fashion (ZARA, H&M...)?

Oui

Non

Si oui,

Combien de fois ?

Quand était la dernière fois ?

Ces derniers mois, avez-vous acheté des objets ou vêtements plus d'une fois par semaine ?

Oui

Non

Si oui,

Combien de fois ?

Quand était la dernière fois ?

Ces derniers mois, avez-vous acheté en première main plutôt qu'en seconde main (Vinted, friperie...) ?

Oui

Non

Si oui,

Combien de fois ?

Si oui,

Quand était la dernière fois ?

Q51 Ces derniers mois, avez-vous acheté dans une marque connue pour son non-respect des conditions humaines et écologiques ?

Oui

Non

Si oui,

Combien de fois ?

Quand était la dernière fois ?

Mesure d'affect utilisé dans l'étude 7

Sur une échelle de 7 points allant de 1 à 7, veuillez indiquer comment vous vous sentez à cet instant précis.

1 = ne correspond pas du tout à ce que je ressens à cet instant précis
7 = correspond exactement à ce que je ressens à cet instant précis

	1 Ne correspond pas du tout	2	3	4	5	6	7 Correspond tout à fait
Troublé(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mal à l'aise	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Embarrassé(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gêné(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Déçu de moi-même	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Coupable	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Inconfortable	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Fruté(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Contrarié	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
En colère contre moi-même	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Anxieux(se)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tendu(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Amusé(e)	<input type="radio"/>						
Fier(e)	<input type="radio"/>						
Honteux (e)	<input type="radio"/>						

Mesure comportements de réparation

Veillez maintenant indiquer à quel point vous seriez partant pour...

...signer une pétition en faveur des conditions de travail des travailleurs de la mode.

- 1 = Pas du tout
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7 = Absolument

...signer une pétition en faveur des contrôles et régulations des marques de fast-fashion.

1 = Pas du tout

2

3

4

5

6

7 = Absolument

...signer une pétition en faveur de la réglementation des boutiques en ligne.

- 1 = Pas du tout
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7 = Absolument

Dans quelle mesure seriez-vous prêt à essayer de remplacer vos achats par des achats de seconde main ?

- 1 = Pas du tout
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7 = Absolument

Dans quelle mesure accepteriez-vous de réduire vos achats de boutique en ligne à seulement un achat par mois durant les 6 prochains mois ?

- 1 = Pas du tout
- 2

- 3
- 4
- 5
- 6
- 7 = Absolutment