

La théorie de la dissonance cognitive : une théorie âgée d'un demi-siècle



David Vaidis¹ et Séverine Halimi-Falkowicz²

1. Université Paris 10 - Nanterre, <<http://vaidis.online.fr/>>

2. Université de Provence, <<http://severinehalimi.free.fr/>>

Pour la théorie de la dissonance cognitive, l'année 2007 est une date anniversaire. En effet, voilà cinquante ans, Festinger publiait l'ouvrage princeps sur la théorie, devenue depuis une théorie majeure de la psychologie sociale. Selon la théorie de la dissonance cognitive, lorsque les circonstances amènent une personne à agir en désaccord avec ses croyances, cette personne éprouvera un état de tension inconfortable appelé dissonance, qui, par la suite, tendra à être réduit, par exemple par une modification de ses croyances dans le sens de l'acte. Notre article se propose de présenter cette théorie dans ses grandes lignes.

Séverine Halimi-Falkowicz a réalisé sa thèse sous la direction de Robert-Vincent Joule et elle est actuellement membre du laboratoire de psychologie sociale de l'Université de Provence (EA894). David Vaidis est doctorant sous la direction de Patrick Gosling et il est actuellement membre du laboratoire de psychologie sociale de l'Université Paris 10 (EA3984). Leurs intérêts de recherche portent tous deux sur la dissonance cognitive, le concept d'engagement et les procédures d'influence sociale. Les travaux de Séverine Halimi-Falkowicz l'ont amenée à reconsidérer le rôle des cognitions d'engagement dans la théorie de la dissonance. Quant à David Vaidis, il s'intéresse plus précisément aux conditions minimales de l'éveil de la dissonance et au paradigme de l'infirmité des croyances.

Pour citer cet article :

Vaidis D. et Halimi-Falkowicz S. (2007). La théorie de la dissonance cognitive : une théorie âgée d'un demi-siècle. *Revue électronique de Psychologie Sociale*, n°1, pp. 9-18. Disponible à l'adresse suivante : <<http://RePS.psychologie-sociale.org>>.



Le contenu de la *Revue électronique de Psychologie Sociale* est sous contrat Creative Commons.

Dans les expériences sur la dissonance, on amène par exemple le sujet à donner des arguments en faveur de la peine de mort alors qu'il est contre (il réalise donc un acte dit « problématique »). La réalisation de cet acte l'amène à ressentir un état d'inconfort. On étudie ensuite les conséquences en termes d'opinions ou de comportements liées à cet inconfort : le sujet se prononcera par exemple, en définitive, comme étant moins défavorable à la peine de mort qu'il ne l'était auparavant (il ajustera son attitude initiale, de manière à la rendre davantage conforme à l'acte problématique réalisé).

Aussi étonnant que cela puisse paraître, lorsque nous sommes amenés à agir contrairement à nos convictions, nous avons ainsi tendance à justifier nos actions et à adapter nos opinions à nos comportements. Mais sans aller jusqu'à la peine de mort, nous sommes tous régulièrement confrontés, dans notre quotidien, à cet état d'inconfort qu'est la dissonance : quand nous venons de dire un petit mensonge, quand nous venons de faire un choix difficile, ou encore, quand ce qui nous paraissait évident s'avère être démenti, etc. La théorie de la dissonance cognitive présente une modélisation de ces phénomènes et nous explique finalement comment l'être humain réagit lorsqu'il possède à l'esprit deux éléments incompatibles l'un avec l'autre.

Genèse de la théorie

Léon Festinger. La théorie de la dissonance cognitive (1957) est l'une des théories les plus connues de la psychologie sociale, et Festinger, son auteur, pourrait être considéré, selon Zajonc (1990), comme le Picasso de la discipline¹. Après plus de 50 ans d'existence, la théorie continue de générer des recherches innovantes. Elle a été élaborée aux États-Unis par Léon Festinger (1919-1989), professeur en psychologie sociale à l'Université Stanford (Palo Alto, Californie), à tout le moins une grande partie de sa carrière.

Festinger fait ses débuts auprès de Kurt Lewin (1890-1947), que la plupart des chercheurs en psychologie sociale estiment être le père de la discipline. Il formule, dans un premier temps, une théorie majeure de la psychologie sociale, à savoir la théorie de la comparaison sociale en 1954, puis, dans un second temps, la théorie de la dissonance cognitive avec un premier ouvrage de synthèse en 1957.

Un séisme en Inde. Les travaux sur la théorie de la dissonance cognitive ont été financés, à l'origine, par une bourse de recherche attribuée par la *Ford Foundation* en 1951, qui s'intéressait aux média de masse et à la communication interpersonnelle. Historiquement, les premières recherches ont poussé l'équipe dirigée par Festinger à s'intéresser à la diffusion de rumeurs s'étant propagées en Inde en 1934 suite à un tremblement de terre. Plus précisément, les scientifiques cherchaient à comprendre pourquoi, après un grave séisme, une communauté dont les voies de communication ont été coupées du reste du monde faisait circuler des rumeurs annonçant une réplique du séisme encore plus désastreuse : Festinger et ses collègues, qui étaient intrigués par les mécanismes amenant des personnes rendues anxieuses par un événement catastrophique à s'attendre à un événement encore pis, supposèrent que ce phénomène devait reposer sur un mécanisme psychologiquement « utile ». L'équipe de chercheur posa alors les bases d'une théorie : *l'individu est à la recherche d'un équilibre cognitif qui, lorsqu'il est rompu, génère un état de tension, lequel motive à son tour l'individu à tendre vers un univers cohérent*². Selon eux, suite à la survenue du séisme, les membres de la communauté auraient eu besoin d'informations sur les répliques potentielles de ce séisme afin de maîtriser

1. "This is saying on the one hand that experimental social psychology is in some ways a form of art, and on the other that Festinger was experimental social psychology's Picasso" (Zajonc, 1990, p. 661).

2. Notons que cette ébauche de théorie se dissocie de la théorie de l'équilibre proposée par Heider (1946), du fait même de la notion de motivation.

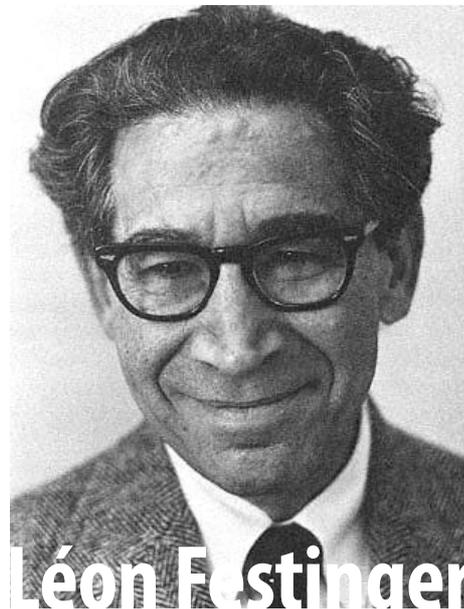
leur environnement. Anxieux, sans que cela ne soit a priori justifié (du fait du manque d'informations), les membres de la communauté auraient développé une stratégie visant à réduire et justifier leur anxiété : donner de l'importance à des rumeurs allant dans le sens de la survenue d'une nouvelle catastrophe. Ainsi, l'individu rend son univers cohérent en trouvant des explications à son anxiété.

Il fallut ensuite à Festinger environ six années pour déterminer les caractéristiques essentielles de la *théorie de la dissonance cognitive* à proprement parler.

Au cœur de la théorie

Une théorie de la consistance ?

La théorie de la dissonance émerge dans les années 50, alors que les théories les plus en vogue reposent sur un principe dit de « consistance » : l'Homme cherche à maintenir un certain équilibre interne, en essayant de faire en sorte que les éléments de son univers personnel (opinions, agissements, etc.) soient consistants les uns par rapport aux autres. La théorie de l'équilibre de Heider (1946), par exemple, est une bonne illustration de ces théories : prenons le cas de Madame O. qui apprend que son amie (A) adore la corrida (C), alors qu'elle s'y oppose farouchement (O) (déséquilibre) ; la triade ACO sera « rééquilibrée » soit si l'amie de Madame O. renonce à la corrida, soit si Madame O. renonce à leur amitié. Si la théorie de la dissonance a pu être associée aux théories de la consistance dans un premier temps, ce n'est plus le cas aujourd'hui : la théorie de la dissonance cognitive présente notamment, en effet, un caractère motivationnel qui la démarque des autres théories.



Un animal rationalisant. Selon Festinger (1957), les individus ajusteraient a posteriori leurs opinions, croyances et idéologies au comportement qu'ils viennent de réaliser. Ainsi, si habituellement, nous nous attendons à ce que l'Homme soit un être rationnel qui agit sur la base de ses convictions, ici le lien est inversé : l'Homme justifie après coup son comportement en ajustant ses convictions à ce comportement, en « animal rationalisant » selon Elliot Aronson (1972). La théorie de la dissonance est en ce sens une théorie contre intuitive.

Univers de pertinence de la théorie. L'unité de base de la théorie de la dissonance cognitive est la cognition, définie comme tout élément de « connaissance, opinion ou croyance sur l'environnement, sur soi-même ou sur son propre comportement » (Festinger, 1957, p. 9). Les différentes cognitions peuvent entretenir entre elles trois types de relations : la *dissonance*, la *consonance*, ou la *neutralité*. Deux cognitions sont dissonantes quand elles ne vont pas bien ensemble (e.g., « je fume » + « je sais que fumer tue »), consonantes quand elles vont bien ensemble (e.g., « je fume » + « j'aime fumer »), ou neutres quand elles n'ont aucun rapport (e.g., « je fume » + « il fait beau »).

Éveil de la dissonance. Selon Festinger (1957), toute relation de dissonance entre cognitions amènerait l'individu à ressentir un état d'inconfort psychologique appelé « dissonance ». Afin de dissocier conceptuellement la *relation* de dissonance et l'*état* de dissonance, Robert-Vincent Joule (1986) propose de parler de « relation d'inconsistance » (*vs.* consistance), et de réserver le terme de « dissonance » à l'état de dissonance (terminologie que nous adopterons dès lors). Tout comme la faim ou la soif motive l'individu à boire ou à se restaurer, l'état de dissonance serait lui-même motivant (*drive*) : il motiverait l'individu à réduire son inconfort psychologique.

Un état de motivation quantifiable. Festinger et Carlsmith (1959) proposent de quantifier cet état via l'établissement d'un taux de dissonance (Taux de dissonance = $I / [I + C]$) : ce taux se définit comme le rapport de l'ensemble des cognitions inconsistantes (I) sur la somme de l'ensemble des cognitions inconsistantes et des cognitions consistantes (I + C). Chaque cognition est également pondérée par son importance.

Un travail de réduction de la dissonance. Selon Festinger, plus la dissonance sera forte, plus le travail de réduction de la dissonance sera important. L'individu disposera de plusieurs stratégies pour réduire la dissonance (on parlera de modes de réduction) : il pourra par exemple modifier le nombre ou l'importance des cognitions qui figurent dans le taux de dissonance.

L'effet classique de dissonance. Dans la majorité des cas, la relation d'inconsistance à l'origine d'un éveil de la dissonance implique un comportement problématique (cognition 1) et une attitude (cognition 2). Suite à cet éveil, le travail de réduction de la dissonance aboutit classiquement à une modification de l'attitude : l'individu ajustera son attitude de manière à ce que celle-ci soit davantage conforme au comportement problématique réalisé. Par exemple, une personne amenée à donner des arguments en faveur de la peine de mort (comportement) alors qu'elle est initialement contre (attitude initiale) se prononcera, suite au travail de réduction de la dissonance, comme étant moins défavorable à la peine de mort qu'elle ne l'était auparavant (attitude finale).

Paradigmes de la théorie. La théorie a donné naissance à de nombreux paradigmes (ou « façons expérimentales de procéder ») : les paradigmes de la soumission forcée (celui qui a occasionné le plus recherche), de la décision, de l'infirmité des croyances, de l'hypocrisie, etc. Nous les développerons plus loin.

La théorie de la dissonance cognitive propose donc une modélisation des conflits cognitifs pouvant intervenir entre deux ou plusieurs éléments incompatibles présents à un moment donné dans l'univers cognitif de l'individu.

Les conditions nécessaires à l'éveil de la dissonance

L'engagement. A l'époque de sa mise en évidence, l'effet classique de dissonance s'oppose au sens commun ainsi qu'aux résultats expérimentaux obtenus dans le cadre des théories de l'apprentissage et du renforcement (e.g., Rosenberg, 1965). Les recherches menées par la suite soulignent le rôle fondamental du contexte de « liberté » dans l'obtention d'un effet classique de dissonance : cet effet ne peut être obtenu que lorsque l'on donne à l'individu le sentiment qu'il est libre de réaliser ou non le comportement problématique que l'on attend de lui (Brehm & Cohen, 1962 ; Linder, Cooper & Jones, 1967). D'autres contextes sont susceptibles de jouer le même rôle que la liberté : par exemple lorsqu'un comportement problématique est irréversible, suivi de conséquences, ou encore réalisé publiquement. Pour désigner ces contextes, on parle de facteurs d'engagement (Kiesler, 1971 ; voir Joule & Beauvois, 1998 pour une présentation exhaustive).

Si les auteurs s'accordent relativement sur les éléments de base de la théorie de la dissonance, dont nous avons fait l'inventaire dans la partie précédente, et sur la nécessité des facteurs d'engagement, plusieurs conceptions de la dissonance coexistent cependant. Ces conceptions se distinguent notamment les unes des autres eu égard à leur définition des conditions nécessaires à l'éveil de la dissonance.

« la théorie de la dissonance cognitive propose une modélisation des conflits cognitifs pouvant intervenir entre deux ou plusieurs éléments incompatibles »

Le Soi. Selon les théoriciens du soi (conception de la théorie de la dissonance qui prédomine aux Etats-Unis), le soi joue un rôle fondamental dans l'éveil de la dissonance. Pour Elliot Aronson (1968 ; *théorie de l'auto-consistance*), l'éveil de la dissonance est induit lorsqu'il existe un écart entre une cognition et les standards de conduite personnelle. Ainsi, un bon élève sera dissonant quand il recevra une mauvaise note, tout comme le cancre quand il en recevra une excellente. Pour Claude Steele (1988 ; *théorie de l'affirmation de soi*), encore, une cognition inconsistante avec le soi menace celui-ci dans sa globalité. Notons que Jeff Stone et Joel Cooper (2001) proposent une articulation des différentes conceptions du soi au sein d'un même modèle (*modèle des standards du soi*).

Les conséquences de l'acte. Selon les théoriciens du *New Look* (Cooper & Fazio, 1984), la dissonance est éveillée par la réalisation d'un comportement problématique, si et seulement si ce comportement est accompagné de conséquences : (1) aversives ; (2) irréversibles ; (3) prévisibles ; et (4) clairement perçues par l'individu à l'origine de l'acte. Il est nécessaire, d'autre part, que l'individu puisse s'attribuer la responsabilité personnelle de son comportement.

Un retour à Festinger. Selon les théoriciens radicaux (Beauvois & Joule, 1981, 1996 ; *théorie radicale de la dissonance*), la dissonance sera éveillée dès lors que la relation d'inconsistance implique un comportement problématique -ce comportement étant considéré comme la « cognition génératrice » de la dissonance. Ceux-ci évoquent la nécessité d'un retour à la théorie de Festinger : ils critiquent l'utilité des différentes révisions de la théorie de la dissonance (théories du *Soi* et du *New Look*), dans la mesure où la théorie originelle de Festinger n'a pas été falsifiée. Selon la théorie du *modèle basé sur l'action* également (Harmon-Jones, 1999 ; Harmon-Jones & Harmon-Jones, 2002), la simple inconsistance entre deux cognitions suffirait à éveiller de la dissonance, tout comme le pensait Festinger (1957).

Les modes de réduction de la dissonance

La plupart des modes de réduction de la dissonance sont déjà évoqués par Festinger (1957), soit explicitement, soit au travers d'illustrations. Envisageons maintenant quelques-uns de ces modes.

Rationalisation cognitive. La réduction de la dissonance s'opère le plus souvent par un changement d'attitude post-comportemental (effet classique de dissonance), c'est-à-dire par la modification d'une cognition inconsistante : par le biais d'un processus de *rationalisation cognitive*, l'individu modifie son attitude initiale, afin de la rendre plus conforme au comportement problématique réalisé (attitude finale moins inconsistante). Selon Festinger (1957), la réalité psychologique est, de fait, plus malléable que la réalité physique : l'attitude de l'individu devrait en ce sens être moins résistante au changement, que tout autre élément relié à la réalité physique. L'explication causale constitue une deuxième voie de rationalisation cognitive. Par exemple, les participants peuvent (ou doivent) quelquefois justifier les raisons pour lesquelles ils ont accepté de réaliser un comportement problématique. Les arguments mobilisés fournissent alors un ensemble de cognitions consistantes, qui permettent de réduire la dissonance. Ce mode de réduction ne représenterait cependant pas une voie spontanée de réduction : inscrits dans un *script de soumission*, les participants emprunteraient cette voie suite à la survenue, par exemple, d'un événement inattendu (rupture de script).

Il arrive cependant que les voies cognitives soient « bloquées », lorsque, par exemple, l'attitude initiale de l'individu est fortement saillante (ce qui la rend fortement résistante au changement), ou lorsque la situation détourne l'attention de l'individu de son comportement problématique (oubli temporaire : situation de *fausse attribution*).

Rationalisation comportementale. La dissonance peut également être réduite lorsque, suite à la réalisation de son comportement problématique, la personne a la possibilité de réaliser un second comportement allant dans le même sens : on parle alors de *rationalisation comportementale* (Joule, 1986). Ce mode de réduction (ajout d'un comportement consistant) apparaît notamment quand l'individu n'a pas suffisamment de temps pour rationaliser par lui-même d'une façon plus classique, ou en situation de fausse attribution.

Trivialisation. Pour réduire la dissonance qu'il éprouve, l'individu peut dévaloriser son comportement problématique ou l'attitude qu'il avait initialement vis-à-vis de ce comportement : on parle alors de *trivialisation* (Simon, Greenberg, & Brehm, 1995). Par exemple, il n'accordera que peu d'importance au comportement réalisé ou considérera *in fine* son attitude initiale comme secondaire.

From dissonance to consonance

vaXzine, 19 octobre 2006



Support social. Lorsque ses croyances sont infirmées (dans le paradigme de l'infirmité des croyances, cf. plus loin), l'individu dissonant est susceptible d'essayer de modifier son univers social pour le rendre consistant avec ses croyances : il se livre alors à des comportements de prosélytisme, il s'entoure de personnes qui adhèrent à son point de vue, et évite les personnes susceptibles de le menacer. L'excellent ouvrage de Festinger, Riecken et Schachter (1956) présente ainsi le récit d'une secte millénariste confrontée à l'échec de sa prophétie.

Les paradigmes de la dissonance

Au cours de son développement, la théorie de la dissonance, a été étudiée dans le cadre de plusieurs paradigmes de recherche. Evoquons les plus importants ci-dessous.

Le paradigme de la soumission forcée ou « induite ». La plupart des expériences menées sur la dissonance l'ont été dans le paradigme de la soumission forcée (Festinger & Carlsmith, 1959), paradigme ainsi dénommé dans la mesure où, à l'origine, les participants impliqués étaient systématiquement rémunérés ou menacés. De nos jours, on parle plus communément de soumission « induite », les perspectives de récompense ou de sanction ayant été abandonnées. Traditionnellement, les participants sont amenés à faire ce qu'ils n'auraient pas fait spontanément, ou à ne pas faire ce qu'ils feraient volontiers (comportement problématique). Plusieurs types de comportements sont ainsi classiquement sollicités : les participants doivent parfois accepter de s'acquitter de la rédaction d'un essai contre-attitudinal (e.g., argumenter en faveur de la peine de mort alors qu'ils sont contre), d'un jeu de rôle contre-attitudinal (e.g., convaincre un pair du bien-fondé d'une position qu'ils désapprouvent), ou de la réalisation d'une tâche fastidieuse (e.g., recopier plusieurs pages de l'annuaire téléphonique) ; ils doivent encore parfois accepter de se priver de s'amuser avec un jouet particulièrement attrayant, de se priver de nourriture, de boisson ou de tabac, ou accepter de goûter une solution amère. Suite à la réalisation du comportement problématique (dans un contexte d'engagement), on recueille l'attitude des participants. Classiquement, cette attitude est davantage conforme avec l'acte problématique réalisé, que celle des participants de la condition contrôle (absence d'engagement).

Le paradigme du choix ou « de la décision ». Dans ce paradigme (Brehm, 1956), les participants sont amenés à choisir entre deux alternatives dont l'attrait est relativement équivalent. Le choix est générateur de dissonance, dans la mesure où il implique un renoncement aux avantages offerts par l'alternative non retenue. La dissonance est d'autant plus forte que les deux alternatives sont toutes deux attrayantes et disposent de caractéristiques similaires. La réduction de la dissonance se traduira par une tendance à justifier a posteriori le choix opéré en maximisant ses attraits et en minimisant ceux de l'alternative rejetée. Les participants rechercheront également activement tout ce qui peut leur permettre de justifier leur choix et éviteront soigneusement ce qui pourrait le remettre en question (exposition sélective à l'information).

Le paradigme de l'infirmité des croyances. Si dans les paradigmes précédents, la réalisation d'une conduite problématique tient une place centrale, le paradigme de l'infirmité des croyances (Festinger et al., 1956) envisage un éveil de la dissonance suite, quant à lui, à l'exposition forcée ou fortuite à une information inconsistante. Les chercheurs étudient ici la façon dont une personne ou une collectivité réagissent, lorsque leur croyance est démentie : le plus souvent, au lieu de renoncer à la croyance en question, ceux-ci adoptent des stratégies visant à justifier a posteriori cette croyance (e.g., prosélytisme, renforcement de l'attitude).

Le paradigme de l'hypocrisie. Dans ce paradigme (Aronson, Fried & Stone, 1991), l'individu défend une position en rapport avec ses valeurs ou opinions (comportement engageant qui porte généralement sur de nobles causes), puis après un travail de remémoration, il est amené à admettre que, par le passé, il ne s'est pas toujours comporté en accord avec cette position (évocation de comportements de transgression). Le constat opéré fait dès lors apparaître la position tenue comme « hypocrite ». La dissonance qui en résulte amène généralement l'individu à adopter un nouveau comportement allant dans le sens de la position défendue. Ce paradigme a fait l'objet de beaucoup d'applications dans le cadre des campagnes de prévention. Par exemple, dans une recherche, il a permis d'aboutir à une réduction du temps passé sous la douche à la piscine, après que les participants ont signé une pétition en faveur de la préservation de l'eau et se sont remémorés leurs propres gaspillages en la matière.

Vos sauterelles grillées, à point ou saignantes ?

La dissonance est donc un état d'inconfort qui sera éveillé dans des circonstances particulières dites engageantes, suite, le plus souvent, à la réalisation d'un comportement problématique, et la réduction de la dissonance pourra s'opérer à travers différents modes. Après 50 ans d'existence, la théorie de la dissonance fait encore l'objet de nombreux désaccords, et ne cesse de générer des recherches stimulantes. Il s'agit en ce sens d'une théorie encore bien vivante.

Maintenant que vous connaissez la théorie de la dissonance, accepteriez-vous de manger des sauterelles grillées comme les participants de l'expérience de Smith (1961) ? Si oui, les choisiriez-vous à point ou saignantes ?

Pour aller plus loin

Beauvois, J.-L., & Joule, R.-V. (1981). *Soumission et idéologie. Psychosociologie de la rationalisation*. Paris : Presses Universitaires de France.

Harmon-Jones, E., & Mills, J. (1999). *Cognitive Dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology*. Washington, DC: American Psychological Association.

Lexique

Cognition génératrice : le comportement problématique de l'individu est ainsi dénommé dans la mesure où c'est lui qui est à l'origine du processus de dissonance, donc qui va « générer » la dissonance.

Fausse attribution : en situation de fausse attribution, l'individu a la possibilité d'attribuer faussement son état d'éveil émotionnel (la dissonance qu'il éprouve) à l'environnement immédiat, par exemple à un mauvais éclairage, au trouble induit par des photographies très coquines, ou encore à la prise d'une boisson alcoolisée.

Références

- Aronson, E. (1968). Dissonance theory: Progress and problems. In R. P. Abelson, E. Aronson, W. J. McGuire, T. M. Newcomb, M. J. Rosenberg & P. H. Tannenbaum (Eds.), *Theories of cognitive consistency : A source book* (pp. 5-27). Rad McNally and Company, Chicago.
- Aronson, E. (1972). *The social animal*. New York : Viking.
- 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, 1636-1638.
- Beauvois, J.-L., & Joule, R.-V. (1996). *A radical dissonance theory*. London: Taylor & Francis.
- Brehm, J. W. (1956). Post-Decisional changes in the desirability of alternatives. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 52, 384-385.
- Brehm, J. W., & Cohen, A. R. (1962). *Explorations in Cognitive Dissonance*. New York: Wiley.
- Cooper, J., & Fazio, R. H. (1984). A New Look at Dissonance Theory. *Advances in Experimental Social Psychology*, 17, 229-266.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Festinger, L., & Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive Consequences of Forced Compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58(2), 203-210.
- Festinger, L., Riecken, H. W., & Schachter, S. (1956). *When prophecy fails*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Harmon-Jones, E. (1999). Toward an Understanding of the Motivation Underlying Dissonance Effects: Is the Production of Aversive Consequences Necessary ? In E. Harmon-Jones & J. Mills (Eds), *Cognitive dissonance progress on a pivotal theory in social psychology* (pp. 71-99). Washington, DC: American Psychological Association.

- Harmon-Jones, E., & Harmon-Jones, C. (2002). Testing the Action-Based Model of Cognitive Dissonance: The Effect of Action Orientation on Postdecisional Attitudes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28(6), 711-723.
- Heider, F. (1946). Attitude and cognitive organization. *Journal of Psychology*, 21, 107-112.
- Joule, R.-V. (1986). Rationalisation et Engagement dans la Soumission Librement Consentie. Thèse pour le Doctorat d'Etat des Lettres et Sciences Humaines. Université des Sciences Sociales de Grenoble.
- Joule, R.-V., & Beauvois, J.-L. (1998). *La soumission librement consentie*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Kiesler, C. A. (1971). *The Psychology of Commitment: Experiments Linking Behavior to Belief*. New York, NY: Academic Press.
- Linder, D. E., Cooper, J., & Jones, E. E. (1967). Decision freedom as determinant of the role of incentive magnitude in attitude change. *Journal of Personality & Social Psychology*, 6, 245-254.
- Rosenberg, M. J. (1965). When dissonance fails: On eliminating evaluation apprehension from attitude measurement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 28-42.
- Simon, L., Greenberg, J., & Brehm, J. (1995). Trivialization: The forgotten mode of dissonance reduction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 247-260.
- Smith, E. E. (1961). The power of dissonance techniques to change attitudes. *The Public Opinion Quarterly*, 25(4), 626-639.
- Steele, C. M. (1988). The Psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (pp. 261-302). New York, NY: Academic Press.
- Stone, J., & Cooper, J. (2001). A Self-Standards Model of Cognitive Dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, 228-243.
- Zajonc, R. B. (1990). Leon Festinger (1919-1989). *American Psychologist*, 45(5), 661-662.



Le contenu de la *Revue électronique de Psychologie Sociale* est sous contrat Creative Commons.

<http://RePS.psychologie-sociale.org>