

La surconfiance : un mode de réduction de la dissonance
par ajout de cognitions consistantes

Dominique Ansel et Fabien Girandola¹

Laboratoire de Psychologie
UFR Sciences Humaines et Sociales
30-32, rue Mégevand
25030 Besançon Cedex

¹ Pour toute correspondance concernant cet article : dominique.ansel@univ-fcomte.fr ou fabien.girandola@univ-fcomte.fr

**La surconfiance : un mode de réduction de la dissonance
par ajout de cognitions consistantes.**

Résumé

L'objectif de l'étude présentée dans cet article est double. Eclairer le phénomène de surconfiance sous un angle motivationnel et explorer un mode particulier de réduction de la dissonance théorisé par Festinger (1957) : l'ajout de cognitions consistantes. La tâche proposée aux sujets s'inscrit dans le paradigme de la dissonance post-décisionnelle. Dans ce paradigme, la réduction de la dissonance consiste à considérer l'alternative choisie plus favorablement que celle rejetée. La tâche proposée concerne un jugement gustatif inhabituel, d'un niveau d'incertitude important, et contraignant. Une variable indépendante porte sur la manipulation de l'affirmation de soi supposée permettre, dans ce paradigme, la réduction de la dissonance par ajout de cognitions consistantes. Une autre variable manipule l'ordre de passation des échelles (« *surconfiance* » et « *importance* » accordée à la tâche et au jugement). Dans une perspective motivationnelle, les résultats attestent de la solidité du phénomène de surconfiance : les sujets réduisent leur dissonance en montrant la plus forte surconfiance lorsqu'ils ont la possibilité d'affirmer leur soi (ajout de cognitions consistantes). La présentation première de l'échelle d'importance illustre le principe du modèle « hydraulique » de réduction de la dissonance : elle nécessite l'utilisation ultérieure d'une autre échelle pour poursuivre et achever ce processus de réduction.

**Overconfidence: a mode of dissonance reduction
by the addition of consistent cognitions.**

Abstract

The study presented in this article has a double objective: to shed light on the phenomenon of overconfidence from a motivational point of view and to explore a particular mode of the dissonance reduction theory of Festinger (1957), that of the addition of consistent cognitions. The task put forward to the subjects fits the paradigm of post-decision dissonance. In this paradigm, the reduction of dissonance consists in considering the chosen alternative as being more favourable than the one rejected. The proposed task concerns an unusual gustatory judgment, with an important level of uncertainty, and constraining. An independent variable focuses on the manipulation of self affirmation to supposedly allow dissonance reduction by the addition of consistent cognitions in this paradigm. Another variable manipulates the ranking of the scales (the “overconfidence” and “importance” given to the task and the judgment). From a motivational perspective, the results certify the solidity of the phenomenon of overconfidence: The subjects reduce their dissonance by showing the most strongest overconfidence when they have the possibility of self affirmation (addition of consistent cognitions). The presentation of the scale of importance first necessitates the ulterior use of another scale in order to carry on and conclude this reduction process (principle of the “hydraulic model”).

De nombreuses recherches montrent que les individus exhibent une surconfiance (« *overconfidence* »), ou confiance exagérée, dans la justesse de leurs prédictions et de leurs jugements. La surconfiance est définie comme la tendance des individus à surévaluer leurs chances de réussite ou la validité de leurs jugements (Oskamp, 1965 ; Fischhoff, Slovic et Lichtenstein, 1977 ; Lichtenstein et Fischhoff, 1977 ; Lichtenstein, Fischhoff et Phillips, 1982). Dans la continuité des travaux de Tversky et Kahneman (1974, 1986) puis Kahneman et Tversky (1979, 1982) la surconfiance a été analysée principalement en tant que biais cognitif. Dans ce contexte théorique, elle est fréquemment évoquée conjointement à d'autres biais comme, par exemple, le biais d'ancrage et d'ajustement (Einhorn et Hogarth, 1978), le biais de disponibilité (Putnam et Holmer, 1992), l'erreur de conjonction (Drozda-Senkowska, 1997) ou encore le biais de confirmation (McKensie, 1997). L'objectif de ces auteurs est d'étudier les processus cognitifs à l'œuvre dans les prises de décisions et de décrire comment les individus dévient des modèles décisionnels rationnels (Von Neumann et Morgenstern, 1947 ; Nash, 1950).

Certains auteurs (par exemple : Johnson et Sherman, 1990) soulignent l'importance de penser également le phénomène de surconfiance sous l'angle motivationnel. La théorie de la dissonance cognitive (Festinger, 1957) offre un cadre permettant d'aborder précisément cet aspect motivationnel. On sait que la dissonance est un état motivationnel qui appelle sa réduction (Brehm, Back et Bogdonoff, 1964 ; Elkin et Leippe, 1986 ; Zimbardo, 1969). Par exemple, Blanton, Pelham, DeHart et Carvallo (2001) ont montré que la surconfiance peut se comprendre comme mode de réduction de la dissonance. L'étude présentée dans cet article s'inscrit dans cette perspective.

La surconfiance

Il revient à Oskamp (1965) d'avoir, le premier, montré l'effet de la surconfiance dans le jugement individuel. Les sujets devaient formuler des jugements à partir de l'analyse d'un cas clinique et évaluer leur degré de confiance dans leurs jugements. Cette évaluation se mesurait à chaque fois sur une échelle allant de 20 % (aucune confiance, l'exactitude n'est due qu'au hasard) à 100% (confiance totale). Oskamp a montré que le degré de confiance augmente en rapport avec l'accumulation d'informations supplémentaires. L'exactitude des réponses², quant à elle, reste stable.

De nombreuses recherches ont par la suite confirmé ces premiers résultats. Par exemple, dans une série d'expériences, Lichtenstein et Fischhoff (1977) ont montré que les individus évaluent entre 65% et 70% le taux d'exactitude de leurs réponses qui finalement s'avèrent correctes pour seulement 50% des questions. Par exemple, dans la première de ces expériences, on demandait aux sujets a) de juger si des enfants présentés sur douze photos étaient originaires d'Europe ou d'Asie et b) d'estimer la probabilité que chacun de leur jugement soit correct. Les résultats obtenus montrent que 53% des jugements étaient corrects (guère plus qu'en répondant au hasard), alors que la moyenne de l'estimation de la confiance était de 68%. Là encore, on observe le phénomène de surconfiance ($68 - 53 = 15 \%$).

² Plus précisément, Oskamp (1965) a demandé à huit psychologues cliniciens professionnels, dix-huit étudiants en thèse de psychologie et six autres étudiants en psychologie de lire une étude de cas portant sur un homme d'une trentaine d'années au passé particulièrement difficile "Joseph Kidd". Cette étude était divisée en quatre parties. La partie 1 présentait Kidd comme un vétéran de la guerre travaillant comme assistant dans un studio de décoration florale. La partie 2 présentait son enfance. La partie 3 relatait les années de lycée et de collège. La dernière partie couvrait les années de service militaire et les activités ultérieures. Les sujets répondaient à la même série de questions après lecture de chacune de ces quatre parties. Ces questions conduisaient les sujets à formuler des jugements cliniques à partir de leurs impressions générales sur la personnalité de Kidd. Pour chacune de ces questions, les sujets devaient choisir une seule réponse parmi cinq proposées et estimer leur confiance dans cette réponse. Après lecture de la première partie de l'étude, on observe 26 % de réponses exactes et 33,2 % de confiance. Après la dernière lecture, la proportion de réponses exactes est sensiblement la même (27,8%), alors que la confiance est de 52,8 %. Dans cette étude, la surconfiance des sujets est estimée en mesurant l'écart entre la moyenne des réponses exactes et la moyenne des indices de confiance. L'auteur observe donc après la première partie de l'étude une surconfiance de : $33,2 - 26 = 7,2 \%$. Après la dernière phase de l'expérience ce niveau de surconfiance s'élève à : $52,8 - 27,8 = 25 \%$. Une analyse semblable effectuée pour chaque sujet montre que cette surconfiance concerne 90 % des sujets. Les résultats obtenus par Oskamp ne montrent pas de différence significative entre les trois groupes de sujets (i.e., cliniciens professionnels, étudiants en thèse de psychologie, et les autres étudiants). Ils présagent déjà d'autres résultats qui montrent la généralité du phénomène (Arkes, 1991 ; Baron, 1994 ; Fischhoff, 1982) et la difficulté à le réduire (Tversky et Kahneman, 1986)

L'effet de la difficulté de la tâche est un facteur déterminant de la surconfiance et a été maintes fois reproduit (Lichtenstein & Fischhoff, 1977; Lichtenstein, Fischhoff & Phillips, 1982; Yates, 1990). Une tâche difficile, sous la forme d'item à choisir, augmente le niveau de surconfiance. Cet effet a été observé dans d'autres paradigmes : nous avons évoqué l'expérience d'Oskamp (1965) proposant une tâche de diagnostic clinique, citons également la prédiction d'évènements futurs (Fischhoff & MacGregor, 1982 ; Wright & Wisudha, 1982) l'identification de lettres (Keren, 1988) ou encore la simulation de négociation (Ansel, 2001, a). Une étude réalisée par Keren (1987) a montré que les meilleurs joueurs de bridge du monde affichent un niveau de confiance réaliste, c'est à dire qui correspond en moyenne à leur futur niveau de performance, alors que les amateurs surévaluent leurs chances de réussite. Si l'on suppose que la tâche est plus simple pour les professionnels que pour les amateurs, le résultat de Keren peut également s'interpréter en terme d'effet de la difficulté de la tâche.

Ces résultats sont pour le moins contre-intuitifs. En effet, on pourrait penser que face à une tâche difficile ou à une situation d'incertitude élevée, les individus auraient tendance à se montrer prudents dans l'évaluation de leur niveau de confiance. Ce ne semble généralement pas être le cas. Comment expliquer cette tendance ? Les principales explications avancées par les chercheurs font référence aux heuristiques que nous utilisons afin de résoudre les problèmes auxquels nous sommes confrontés en situation d'incertitude. Il s'agit de l'utilisation de raccourcis cognitifs ou procédures de simplification de résolution de problème³. La surconfiance est alors analysée comme la conséquence d'un biais de raisonnement. Le plus fréquemment évoqué est le biais de confirmation défini comme la tendance à favoriser les preuves qui confirment les choix et à négliger les autres (Arkes, 1991 ; Klayman, Soll, Gonzalez-Vallero & Barlas, 1999 ; Mckensie, 1997 ; Nisbett & Ross, 1980 ; Sanbonmatsu, Posavac & Stasney, 1997 ; Stone, 1994⁴). Ce biais de confirmation est

³ Un mécanicien procède ainsi lorsqu'il ne démonte pas tout le moteur pour trouver une panne.

⁴ D'autres biais sont évoqués dans la littérature. Principalement, ceux d'ancrage et d'ajustement (Einhorn et Hogarth, 1978) d'optimisme (Weinstein, 1980, 1989) de disponibilité (Putnam et Holmer, 1992) d'égoïsme

lié à différents processus de sélection de l'information liés au fonctionnement de la mémoire d'une part et à la nécessité d'utiliser des heuristiques pour prendre des décisions d'autre part. La tendance en particulier à négliger les alternatives qui ne vont pas dans le sens des hypothèses initiales est un des processus majeurs relevés par les auteurs.

La recherche d'arguments permettant de confirmer un choix décisionnel a été étudiée dans le cadre de la théorie de la dissonance cognitive par Festinger (1957). L'auteur montre dans une étude de terrain (Festinger, Riecken, Schachter, 1956/1993) comment les disciples d'une secte s'attendant à la fin du monde ont survécu à leur déconvenue en renforçant leur croyance initiale par une intense activité de recherche d'éléments consistants (cf. *infra*).

Dans cet article, nous défendons l'idée que la surconfiance résulte d'une réduction de la dissonance par ajout de cognitions consistantes en lien avec la décision qu'il vient de prendre. Autrement dit, l'ajout de cognitions consistantes en relation avec la décision prise permettrait une réduction de l'état inconfortable de dissonance éprouvé. Cet ajout se manifesterait alors par une surconfiance dans le choix réalisé. De plus, le rapprochement entre cette conception et la théorie de l'auto-affirmation de Steele (1988) proposée dans le cadre théorique de la dissonance cognitive (Festinger, 1957), selon nous, s'impose. Pour ce faire, nous effectuerons dans un premier temps un rappel des processus en jeu dans la réduction de la dissonance cognitive et dans un second temps un rappel sur les effets de l'affirmation de soi sur ces processus.

La théorie de la dissonance cognitive et ses modes de réduction de la dissonance

(Ross et Sicoly, 1979) d'estime de soi (Kramer, Newton et Pommerenke, 1993) de négligence des taux de base (Lichtenstein, Fischhoff & Philipps, 1982) de dévaluation réactive (Stillenger, Epelbaum, Keltner, & Ross (1991) ou encore l'erreur de conjonction (Drozda-Senkowska 1997).

Festinger (1957) a identifié trois modes de réduction de la dissonance : 1) le changement d'attitude (Festinger et Carlsmith, 1959) : il s'agit de la voie ayant suscité le plus grand nombre de recherches empiriques. Elle consiste à restaurer *a posteriori* la valeur d'un acte problématique. Dans le paradigme de la soumission forcée, par exemple, l'emprunt de cette voie se traduit par une modification de l'attitude dans le sens d'un meilleur accord avec le comportement de soumission ; 2) la trivialisatation (Simon, Greenberg et Brehm, 1995) : ce mode de réduction de la dissonance peut être considéré comme une dévalorisation post-expérimentale du comportement problématique et/ou de l'attitude. Cette voie peut être empruntée lorsque celle du changement d'attitude ne l'est pas et, plus particulièrement, lorsque l'attitude initiale est saillante ; 3) l'ajout de cognitions consistantes : ici, les individus en viennent à ajouter de nouveaux éléments, pour peu qu'on leur en donne l'occasion, qui entrent en relation de consistance avec la cognition ayant généré la dissonance.

Ce dernier mode de réduction de la dissonance reste encore très peu exploré dans les recherches contemporaines. Festinger (1957) donne quelques exemples illustrant l'intérêt d'ajouter des cognitions consistantes pour réduire la dissonance. Il évoque le cas d'un fumeur qui s'interroge sur la nocivité du tabac. Il se peut que ce fumeur éprouve de la dissonance en cela que les cognitions « *je sais que fumer n'est pas bon* » et « *je fume* » entretiennent une relation d'inconsistance. Puisque la cognition « *je fume* » est liée au comportement de la personne, un des moyens dans ce cas de ne plus éprouver de dissonance est de cesser de fumer. La cognition « *je fume* » devient « *je ne fume pas* ». Si le comportement du fumeur peut se révéler difficile à changer en partie à cause de ses pratiques comportementales antérieures (i.e., engagement dans la consommation de tabac), alors il peut ajouter des cognitions consistantes permettant de réduire sa dissonance : « *fumer me permet de perdre du poids* » ou « *je ne crois pas au cancer* » ou encore « *les accidents de la route causent plus de décès que le tabagisme* ».

Pour Festinger (1957), une confiance accrue dans la décision que l'on vient de prendre serait une conséquence d'une réduction de la dissonance réussie par l'ajout de cognitions consistantes. Quelques recherches, dans la littérature, nous le rappellent. Elles montrent toutes que la réduction de la dissonance procède de l'utilisation de cognitions consistantes en rapport avec la décision ou l'acte engageant qui vient d'être effectué(e). On se souvient, par exemple, de la célèbre observation de terrain réalisée par Festinger, Riecken et Schachter (1956)⁵. Dans le même sens, une étude ultérieure réalisée dans une situation réelle porta sur une secte religieuse dirigée par un prophète qui croyait en l'imminence d'un désastre nucléaire (Hardyck et Braden, 1962). Le groupe de cent trois hommes, femmes et enfants se blottit dans un abri souterrain pendant quarante-deux jours dans l'attente de l'événement. Lorsqu'ils reçurent la directive de sortir de l'abri, ils affirmèrent aux interviewers que leur foi avait été augmentée par cette expérience. Ici aussi, une bonne manière de réduire sa dissonance consistait, pour ces sujets, à ajouter des éléments consistants en lien avec leur acte (i.e., réaffirmer son engagement, augmenter sa confiance). Dans la littérature, de nombreux exemples illustrent ce processus. Ainsi, Knox et Inkster (1968) ont montré, dans le milieu des courses hippiques, que parier revient à s'engager lorsqu'une somme d'argent est en jeu (deux dollars). Ils montrent que des parieurs expriment un taux global de dissonance plus fort après le pari qu'avant. Une bonne façon de réduire cette dissonance consiste à ajouter des cognitions consistantes traduisant une plus grande confiance envers son pari (par exemple : *«j'ai vraiment de bonnes chances de gagner»*). En somme, les parieurs se montrent plus confiants dans leur choix après le pari qu'avant (cf. aussi Stevick, Martin et Showalter, 1991).

⁵ Cette étude (*«L'échec d'une prophétie»*), sur ce mode particulier de réduction de la dissonance, a été réalisée au sein d'un groupe prédisant la fin du monde. Festinger, Riecken et Schachter (1956) se sont intéressés à ce groupe en raison de la forte dissonance qu'il éprouverait vraisemblablement lorsque la catastrophe ne se produirait pas. La prise de conscience que la fin du monde ne s'était pas produite entrerait en contradiction directe avec leur croyance en la prédiction. Comment les membres du groupe allaient-ils réduire la dissonance produite ? Ces auteurs ont montré que, confrontés à la non survenue de la catastrophe à laquelle ils s'étaient tant préparés, les membres du groupe n'ont pas réduit leur dissonance en admettant qu'ils s'étaient trompés mais en augmentant l'intensité et la confiance en leur croyance initiale. Ainsi, en faisant preuve de prosélytisme pour consolider leur foi, ils ajoutent des éléments consistants pertinents par rapport à leur engagement initial.

Certaines études illustrent, dans la littérature, ce mode particulier de réduction de la dissonance. Younger, Walker et Arrowood (1977) ont montré que des parieurs se montrent plus confiants et se disent plus chanceux après avoir misé sur un jeu de hasard – 25 cents au bingo ou roue de la fortune – que ceux sur le point de parier, placés dans une file d'attente. Dans la même veine, les sujets de Rosenfeld, Kennedy et Giacalone (1986) devaient estimer le nombre de boules de gomme contenues dans un sac. Là aussi, les sujets font montre d'une plus grande confiance envers leur estimation chiffrée après l'avoir formulée qu'avant. Enfin, Regan et Kilduff (1988) ont pu montrer, lors de l'élection présidentielle américaine de 1984, que les sujets sont plus confiants en la victoire de leur candidat après avoir voté qu'avant.

Pour Festinger (1964), une décision irréversible (par exemple : parier, deviner, voter) engagerait le sujet et, par conséquent, générerait de la dissonance. Les mécanismes procédant à la réduction de la dissonance, après un acte engageant, sont identiques dans les expérimentations présentées ci-dessus. Pour réduire leur dissonance, les sujets ajoutent des cognitions consistantes en rapport direct avec l'acte engageant qu'ils viennent de réaliser. Dans tous les cas, la réduction de la dissonance se fait *a posteriori*.

L'auto affirmation en soumission forcée

Selon Steele (1988), les individus désirent maintenir leur soi comme moralement digne (Steele et Liu, 1983). Ainsi, certaines expérimentations montrent que si les individus ont la possibilité d'affirmer leur soi face à une tâche particulièrement fastidieuse (par exemple : lecture d'un texte remettant en cause les croyances, réalisation d'un acte particulièrement problématique) alors ils jugeront plus favorablement la tâche que ceux n'ayant pas eu l'occasion d'affirmer leur soi. Dans ce droit fil, selon Thibodeau et Aronson (1992), lorsqu'un individu affirme un aspect de son soi, des cognitions consistantes en rapport avec cet aspect du soi sont introduites dans l'univers cognitif du sujet. Les éléments cognitifs en contradiction (par exemple : « je rédige un texte contrattitudinel » et « je suis quelqu'un de moralement

digne»), susceptibles de produire la dissonance, se trouvent alors diminués en importance. Ainsi, la contribution de Steele à la théorie de la dissonance repose sur le rôle central accordé au concept de soi.

Vers un lien entre auto-affirmation et paradigme de la dissonance post-décisionnelle.

L'expérimentation proposée dans cet article prend pour point départ le paradigme de la dissonance post-décisionnelle initié par Brehm (1956). Dans ce paradigme, la réduction de la dissonance s'effectue, traditionnellement, après la prise de décision. La réduction consiste à considérer l'alternative choisie plus favorablement que celle rejetée (ajouts d'éléments cognitifs consistants par rapport à la décision) et, si le sujet en a l'opportunité, à réfuter les éléments contredisant la décision. La première recherche sur cette question a été réalisée par Brehm (1956). Il a demandé à 200 jeunes femmes, participant à une supposée étude de marché, d'évaluer divers produits. Après avoir fait les évaluations, on leur donnait la possibilité de choisir entre deux produits pour en conserver un. Dans un groupe, on laissait ces jeunes femmes choisir entre des produits de valeur similaire (par exemple : un grille pain automatique, un gril). Ce choix, selon Brehm, créerait un taux de dissonance particulièrement élevé du fait que l'option rejetée est aussi attirante que l'option choisie. Dans un autre groupe, les jeunes femmes avaient le choix entre des produits de valeur très différente. Le choix entre ces produits, selon Brehm, produirait moins de dissonance puisqu'un objet était manifestement plus désirable que l'autre. Après avoir choisi entre les produits, les jeunes femmes devaient les évaluer une deuxième fois. Brehm cherchait à savoir si ces jeunes femmes modifieraient leur attitude et en viendraient à considérer l'objet choisi comme plus attrayant et l'objet rejeté comme moins attrayant. Les résultats obtenus montrent très peu de changement d'attitude dans la condition de faible dissonance où les produits n'étaient pas du tout difficiles à comparer. Un changement substantiel de l'attitude se produisit dans la

condition de dissonance élevée où les produits étaient à peu près similaires : le produit choisi fut évalué nettement plus attrayant alors que celui rejeté fut perçu beaucoup moins attrayant.

Nous savons que l'auto-affirmation permet l'introduction de cognitions consistantes en rapport avec l'acte décisionnel (Girandola, 2001 ; Thibodeau et Aronson, 1992). Nous suggérons que l'introduction de ces cognitions, via la procédure d'auto-affirmation, en rapport direct avec la cognition représentant l'acte décisionnel permet au sujet de réduire sa dissonance. En effet, une cognition relevant de l'affirmation du soi (par exemple : « j'ai affirmé un aspect particulièrement valorisant et compétent de ma personne, je réussis toujours ce que j'entreprends ») entretiendrait, une relation de consistance avec la cognition génératrice de dissonance représentant l'acte décisionnel (i.e., « j'ai pris une décision inhabituelle et incertaine »). Cette relation de consistance favoriserait la réduction de la dissonance se manifestant, dans le paradigme de la décision post-décisionnelle, par une surconfiance envers l'alternative choisie et par une importance accrue conférée à l'acte décisionnel.

L'expérience présentée ici intègre les éléments théoriques suivants. Tout d'abord, elle place les sujets en situation d'engagement (libre-choix pour les conditions expérimentales et non libre-choix pour les conditions contrôle), condition essentielle à l'apparition de la dissonance et, *a fortiori*, sa réduction (Brehm et Cohen, 1962 ; Joule et Beauvois, 1998 ; Wicklund et Brehm, 1976). La tâche proposée, dans notre expérimentation, est une tâche de jugement gustatif conçue pour être particulièrement contraignante (par exemple : yeux bandés, café fort et non sucré) et portant sur un jugement inhabituel ayant un niveau d'incertitude important. Une variable indépendante porte sur la manipulation de l'affirmation de soi dans la continuité des travaux de Steele (1988). Une autre variable a trait directement à l'ordre de passation des échelles supposée permettre, dans ce paradigme, la réduction de la dissonance (surconfiance et importance accordée à la tâche et au jugement).

Hypothèses

1- *Effet de l'ordre de passation des échelles* : on s'attend à observer une réduction de la dissonance sur la première échelle présentée (Götz-Marchand, Götz et Irle, 1974 ; Joule et Martinie 2000) : celle de confiance⁶ si elle est présentée avant celle d'importance (hypothèse 1a) et celle d'importance si elle est présentée avant celle de confiance (hypothèse 1b). En effet, lorsque les sujets ne savent pas que plusieurs modalités de réduction de la dissonance vont être offertes, ils utilisent massivement la première échelle présentée. Selon la métaphore du système hydraulique ou des « vases communicants », plus ce mode de réduction de la dissonance est utilisé en premier lieu, moins l'occurrence d'un autre est probable.

2- *Effet de l'auto-affirmation* : a) sur la surconfiance : on s'attend à observer une plus forte surconfiance lorsque les sujets ont la possibilité d'affirmer leur soi que lorsqu'ils n'en ont pas la possibilité ; b) sur l'importance accordée à la tâche et au jugement : on s'attend à observer une évaluation de l'importance accordée à la tâche plus élevée lorsque les sujets ont la possibilité d'affirmer leur soi que lorsqu'ils n'en ont pas la possibilité.

Ces deux hypothèses font explicitement référence à la théorie de Steele (1988). L'auto-affirmation permet de mettre en lumière des ressources personnelles (Girandola, 2000, 2003 ; Steele, Spencer et Lynch, 1993). Ces ressources correspondent à des aspects particulièrement valorisants de l'individu. Ces derniers permettent, selon nous, l'introduction de cognitions consistantes en rapport avec l'acte décisionnel générateur de dissonance (cf. plus haut).

3- *Effets d'interaction* : a) parmi les sujets ayant d'abord répondu à l'échelle de confiance, ce sont ceux ayant eu l'occasion de s'auto affirmer qui devraient exprimer un plus fort score de surconfiance que ceux n'ayant pas eu l'occasion de s'auto affirmer ; b) de même, parmi les sujets ayant d'abord répondu à l'échelle d'importance ce sont ceux ayant eu l'occasion de s'auto affirmer qui devraient exprimer un plus fort score d'importance que ceux n'ayant pas eu l'occasion de s'auto-affirmer.

⁶ On parlera par la suite soit d'échelle de confiance (qui est effectivement proposée aux sujets) soit de surconfiance (indice calculé dont le calcul est précisé dans la partie "méthode") qui renvoie au processus de réduction de la dissonance qui nous occupe.

Rappelons que, selon nous, dans le paradigme de la décision post-décisionnelle, cette réduction se manifeste par une surconfiance envers l'alternative choisie et par une importance accrue conférée à la décision prise, conséquence d'un ajout de cognitions consistantes par auto affirmation.

Méthode

Sujets

148 étudiants inscrits en premier cycle de Psychologie à l'UFR de Lettres et Sciences Humaines et à l'IUT de Besançon ont participé à cette expérience. Ils ont été affectés aléatoirement dans les quatre conditions expérimentales et les deux conditions contrôles. Quatre étudiants initialement placés dans la condition libre choix n'ont pas souhaité poursuivre l'expérience et ont été supprimés du corpus.

Procédure

Les quatre conditions expérimentales résultent du croisement des deux variables indépendantes : affirmation du soi (oui vs. non) et ordre de passation des échelles (surconfiance / importance vs importance /surconfiance). Les sujets de ces quatre conditions étaient placés en situation de libre choix. Deux conditions contrôles "Non libre choix et Non Affirmation" étaient différenciées en fonction de l'ordre de passation des échelles (Surconfiance / Importance et Importance / Surconfiance). Dans la suite du texte, nous noterons le groupe contrôle correspondant à l'ordre de passation surconfiance/Importance : groupe contrôle 1 et le groupe contrôle correspondant à l'ordre inverse Importance/surconfiance : groupe contrôle 2.

Les sujets participent par groupe de 7 à 10. Une première phase de l'expérience correspond à la manipulation de variable Affirmation de Soi. Elle se déroule, selon les conditions, de la façon suivante :

- Condition Affirmation de Soi

« Voilà...je vous demande de vous asseoir...bien sûr, il ne faut pas communiquer entre vous... Je vais vous décrire ce que l'on attend de vous. Un chercheur d'une autre Université nous a demandé de vous proposer l'exercice suivant dans le cadre de sa recherche sur les représentations que les individus ont de leur propre histoire...nous vous demandons d'écrire quelques lignes sur un aspect important de votre vie personnelle et dont vous êtes particulièrement fier. Cet aspect peut concerner votre identité, une compétence, une dimension relationnelle ou une valeur à laquelle vous êtes spécialement attaché...Vous avez 3 minutes en tout.... »

- Condition Non Affirmation de Soi

« Voilà...je vous demande de vous asseoir en silence...bien sûr, il ne faut pas communiquer entre vous... Je vais vous décrire ce que l'on attend de vous. Un chercheur d'une autre université nous a demandé de vous proposer l'exercice suivant dans le cadre de sa recherche personnelle sur l'accessibilité des noms en mémoire. Votre tâche consiste simplement à lister une vingtaine de départements. Notez les au fur et à mesure qu'ils vous viennent à l'esprit en sachant que le nombre de départements trouvés n'a pas d'importance....vous avez 3 minutes en tout.... »

La seconde phase de l'expérience débutait ensuite. Une tâche de discrimination gustative était proposée. Cette tâche était encadrée de façon stricte pour la rendre difficile et fastidieuse. Elle est présentée oralement comme suit :

“ Il s'agit maintenant de différencier sur le plan du goût ces deux fromages. Voilà...comment on va procéder...Pendant toute la durée du test, vous aurez les yeux bandés. Vous allez juger ces deux fromages à partir de leur goût et de la perception de leur saveur. Je vais vous donner un petit cube de fromage que vous allez mettre sur votre langue. Vous devrez le garder sur la langue pendant 10 secondes sans avaler votre salive. Vous devez ensuite mastiquer ce petit cube de fromage pendant 20 secondes. Et vous pourrez avaler dès qu'on

vous le dira ce qui vous reste dans la bouche : fromage et salive. Voilà pour la première partie du travail...Je vais vous donner ensuite, un peu de café noir pour que l'odeur du fromage disparaisse de votre bouche. On répètera ensuite la même opération. Je vais vous donner encore un petit cube de fromage (de l'Emmental ou du Comté) que vous devrez garder sur la langue pendant 10 secondes. Vous devrez mastiquer ce petit cube pendant 20 secondes. Et vous pourrez l'avaler avec ce qui vous reste dans la bouche : fromage et salive. A ce moment seulement, vous enlèverez le bandeau que vous avez sur les yeux. Je vous donnerai ensuite une feuille sur laquelle vous inscrirez si, selon vous le premier puis le second fromage était de l'Emmental ou du Comté. Puis, vous devrez écrire en 4 ou 5 lignes les caractéristiques de chacun de ces deux fromages...Voilà ».

Dans la continuité de cette présentation, la variable libre choix est manipulée oralement de la façon suivante :

- Condition Libre Choix (correspond à nos quatre conditions expérimentales) :

« C'est clair pour tout le monde ? Il faut vous dire aussi que vous êtes tout à fait libre de participer à ce travail...ça ne dépend que de vous...C'est à vous de voir. Si vous acceptez, nous vous demanderons d'inscrire sur votre feuille vos noms, prénoms, téléphone et numéro d'étudiant. En effet, les arguments que vous allez donner en faveur ou pas d'un fromage seront transmis au fabricant. Lui-même pourra se servir de ses arguments dans ses publicités en citant vos noms et prénoms⁷. Voilà c'est à vous de voir...Bien évidemment, on préfèrerait que vous acceptiez... ».

- Dans la condition Non Libre Choix, (correspond aux deux conditions contrôles) aucune précision n'était apportée.

Quelles que soient les conditions, les sujets se positionnaient tout d'abord sur une échelle de préférence puis réalisaient la tâche de jugement. La dernière phase de l'expérience consistait à

⁷ Ces deux dernières phrases complètent la manipulation du libre choix. En effet, on sait que le caractère public de l'acte participe à l'engagement des sujets (Joule et Beauvois, 1998 ; Kiesler, 1971).

remplir les autres questionnaires (jugement de reconnaissance des fromages, vérification de la manipulation du libre choix, échelles de confiance et d'importance, échelles d'intérêt et d'attrait).

Les variables dépendantes

L'échelle de préférence est présentée aux sujets avant la phase de dégustation et de jugement.

Après cette phase, les autres échelles sont présentées dans l'ordre ci-dessous :

- Echelle de préférence. Cette échelle nous permet de vérifier dans quelle mesure l'éventuelle préférence pour l'un des deux fromages peut influencer le niveau de confiance des sujets dans leur jugement. On peut en effet supposer qu'un individu affirmant une préférence importante pour l'un des deux fromages peut penser être capable de les différencier facilement et en conséquence être plus confiant dans la justesse de son jugement qu'un individu ayant un niveau de préférence moins affirmé. Dans un premier temps, nous avons demandé aux sujets dans quelle mesure ils appréciaient l'un et l'autre des fromages sur une échelle allant de 1 (pas du tout) à 9 (énormément). L'écart calculé entre les réponses de chaque sujet à ces deux échelles nous donne un indice de préférence.
- Reconnaissance des fromages (Emmental ou Comté). (*Vous venez de goûter deux petits cubes de fromage. Il s'agit de les reconnaître. Etait-ce du Comté ou de l'Emmental ?* Dans chaque condition, la moitié des sujets répondait à la question symétrique à la précédente : *Etait-ce de l'Emmental ou du Comté ?*).
- Vérification de la manipulation du libre choix : *Avez vous eu le sentiment d'être libre de réaliser l'acte demandé (test et jugement des deux fromages) ?* Les sujets répondaient sur une échelle allant de 1 (pas du tout libre) à 9 (tout à fait libre).
- la surconfiance : elle est classiquement mesurée (Lichtenstein, Fischhoff et Phillips, 1982 ; Ansel et Touzard, 2002) en demandant aux sujets d'exprimer un niveau de confiance dans leur réponse (*Vous aviez à reconnaître ces deux fromages. Nous vous*

demandons d'estimer le pourcentage de chance d'avoir jugé correctement l'origine de ces fromages), puis de comparer la proportion de réponses exactes de leur condition expérimentale au niveau de confiance exprimé. Par exemple, un sujet exprimant un niveau de confiance de 60 % et placé dans une condition expérimentale où seulement 50 % des sujets ont effectivement réussi la tâche proposée, se voit attribuer un niveau de surconfiance de 10 %. Une échelle en 11 points allant de 50% (estimation au hasard) à 100% (certitude absolue) a été utilisée pour mesurer le niveau de confiance⁸.

- échelle d'Importance : *Accordez-vous de l'importance ou pas au fait d'avoir réalisé l'acte demandé (test et jugement des deux fromages) ?* La réponse est donnée sur une échelle en 9 points allant de 1 (aucune importance) à 9 (beaucoup d'importance).
- Enfin, on utilisait deux variables de vérification de la manipulation. Une échelle mesurait l'intérêt de la tâche (*Avez- vous trouvé cette tâche intéressante ?*) et allait de 1 (pas du tout intéressante) à 9 (tout à fait intéressante). Une autre échelle mesurait l'attrait de la tâche (*Avez- vous trouvé cette tâche attrayante ?*) et allait de 1 (pas du tout attrayante) à 9 (tout à fait attrayante). Pour chacune des deux échelles, les sujets devaient entourer le chiffre qui leur convenait.

Résultats

1 – Vérification de la manipulation du libre choix.

Nous avons procédé à une analyse de variance univariée. Les sujets placés dans les conditions "Libre Choix" (LC) ont effectivement le sentiment d'avoir participé plus librement à l'expérience que ceux des conditions "Non Libre Choix" (NLC), ($F(5,142) = 7.346, p < .01$). Plus précisément, nous observons (cf. tableau 1) une différence significative entre le groupe contrôle 1 et le groupe 1 ($p < .02$, test de Newman-Keuls). Nous observons aussi une différence

⁸ Les chercheurs ont varié les méthodes de mesure de la confiance, échelle en 11 points (Adams et Adams, 1958), de 20 % à 100 % (Oskamp, 1965) de 0 % à 100 % ou de 50 % à 100 % ou une formulation indiquant un taux de chance "1 /100" (Fischhoff, Slovic & Lichtenstein, 1977). Notre choix est semblable à celui de nombreux auteurs (Allwood et Granhag, 1996 ; Blanton, Pelham, De Hart et Carvallo, 2001 ; Brenner, Koehler, Liberman, et Tversky, 1996 ; Griffin et Tversky, 1992 ; Lichtenstein et Fischhoff, 1980 ; McKensie, 1997 ; West et Stanovich, 1997).

significative entre le groupe contrôle 2 et le groupe 2 ($p < .01$, test de Newman-Keuls). Le libre choix a, par conséquent, été correctement manipulé. Cette manipulation a entraîné une différence de perception du libre choix (cf. tableau 1).

2- Echelle de préférence.

Un indice élevé indique une forte préférence pour l'un des fromages. Si un sujet préfère, un fromage à l'autre, on peut penser que cette préférence peut augmenter le niveau de confiance du sujet dans son jugement de reconnaissance. Dans ce cas, il existerait une corrélation positive entre l'échelle de préférence et celle de confiance. C'est effectivement ce que nous observons ($r_{(95)} = .31$, $p < .05$). Dans une expérimentation proposant une tâche semblable, Blanton, Pelham, DeHart et Carvallo (2001) ont également calculé cette corrélation. Ils observent une augmentation conjointe de l'indice de préférence et du niveau de confiance des sujets.

3 - Effets de dissonance.

Les sujets avaient à leur disposition différentes échelles, toutes susceptibles de mettre en évidence un effet de réduction de la dissonance par la comparaison des situations libre choix et non libre choix (groupes contrôles). Les résultats rassemblés dans le tableau 1 rendent compte de ces effets.

[Insérer Tableau 1 ici]

- Sur l'échelle d'importance :

Hypothèse 1b : nous observons, sur l'échelle d'importance, une différence significative entre le groupe contrôle 2 ($M = 4.04$; $E.T. = 2.12$; $t_{(46)} = -3.947$, $p < .001$) et le groupe 2 ($M = 6.44$; $E.T. = 2.08$). Les sujets placés dans ce dernier groupe évaluent la tâche de jugement plus importante que ceux placés dans le groupe contrôle. Cependant, nous n'observons pas de

différence significative entre le groupe contrôle 1 ($M = 4.57$; $E.T. = 2.15$; $t_{(49)} = -.374$, ns) et le groupe 1 ($M = 4.78$; $E.T. = 1.80$). Ainsi, la réduction de la dissonance ne s'opère pas sur l'échelle d'importance lorsque les sujets ont la possibilité de se positionner d'abord sur l'échelle de confiance.

- Sur l'échelle d'intérêt :

L'effet classique de réduction de la dissonance s'observe entre le groupe contrôle 2 ($M = 4.82$; $E.T. = 2.145$) et le groupe 2 ($M = 7.04$; $E.T. = 1.513$; $t_{(46)} = -4.15$, $p < .001$). Les sujets de cette dernière condition, placés en situation de libre choix, jugent la tâche significativement plus intéressante que les sujets du groupe contrôle 2. Cet effet ne s'observe pas entre le groupe contrôle 1 ($M = 5.28$; $E.T. = 1.674$; $t_{(49)} = -1.198$, ns) et le groupe 1 ($M = 5.91$; $E.T. = 2.065$). Ainsi, la réduction de la dissonance ne s'observe pas sur l'échelle d'intérêt lorsque les sujets ont la possibilité de se positionner d'abord sur l'échelle de confiance.

Dans une approche intra sujets, nous observons des corrélations significatives entre les échelles d'importance et d'intérêt au niveau du groupe 2 ($r_{(48)} = .50$, $p < .05$) et au niveau du groupe contrôle 2 ($r_{(44)} = .44$, $p < .05$).

Les analyses de régressions simples effectuées sur ces deux variables ($\beta = .441$, $p < .01$ et $\beta = .496$, $p < .01$, respectivement) suggèrent que l'utilisation de l'échelle d'importance, pour réduire la dissonance, prédit l'utilisation ultérieure de l'échelle d'intérêt pour poursuivre et achever ce processus de réduction. Ces derniers résultats vont dans le sens du modèle hydraulique linéaire de réduction de la dissonance (par exemple : Simon, Greenberg et Brehm, 1995).

- Sur l'échelle d'attrait :

Nous n'observons pas de différence significative entre les groupes contrôles et expérimentaux. Le groupe contrôle 1 ($\underline{M} = 5.68$; $\underline{E.T.} = 2.17$) ne se différencie pas du groupe 1 ($\underline{M} = 5.78$; $\underline{E.T.} = 2.13$; $t_{(49)} = -0.17$, ns). De même, le groupe contrôle 2 ($\underline{M} = 5.043$; $\underline{E.T.} = 2.78$) ne se différencie pas du groupe 2 ($\underline{M} = 6.28$; $\underline{E.T.} = 2.60$; $t_{(46)} = -1.58$, ns). Cette échelle proposée aux sujets, après toutes les autres, ne semble pas être utilisée pour leur permettre de réduire leur dissonance.

- Sur l'indice de surconfiance :

Hypothèse 1a : nous observons une différence significative entre le groupe contrôle 1 ($t_{(49)} = 5.133$, $p < .001$) et le groupe 1. Les sujets de ce dernier groupe sont significativement moins surconfiants ($\underline{M} = -2.56$; $\underline{E.T.} = 13.973$) que les sujets du groupe contrôle 1 ($\underline{M} = 18.71$; $\underline{E.T.} = 15.318$). Autrement dit, placer les sujets en situation de libre choix (vs. non libre choix) les conduit à faire preuve de plus de réalisme. Par contre, nous n'observons pas cette différence entre le groupe contrôle 2 ($\underline{M} = 11.3$; $\underline{E.T.} = 18.16$; $t_{(46)} = .0229$, ns) et le groupe 2 ($\underline{M} = 11.20$; $\underline{E.T.} = 13.15$), c'est-à-dire chez les sujets ayant eu la possibilité d'utiliser l'échelle d'importance avant celle de confiance. Il semble que ces échelles activent deux mécanismes compétitifs de réduction de la dissonance ne permettant pas l'utilisation de l'échelle d'importance après celle de confiance et, ce faisant, une réduction finale de la dissonance (cf. Wicklund et Brehm, 1976). Ainsi, dans le cas d'une compétitivité, la réduction totale ou partielle de la dissonance s'effectue en modifiant l'importance accordée à la tâche ou le niveau de surconfiance.

Quelle est la nature de ces mécanismes compétitifs de réduction de la dissonance ? Selon nous, l'échelle d'importance, d'abord proposée, permettrait aux sujets de se recentrer sur leur acte rendant ainsi accessibles les cognitions relatives à la réalisation de l'acte problématique (tâche et jugement). Ce recentrage favoriserait, par conséquent, un surplus de

dissonance qui, en vertu du modèle hydraulique, se répercuterait sur l'échelle « intérêt ». En revanche, l'échelle de confiance ne permettrait pas, ou dans une moindre mesure, aux sujets de se recentrer sur leur acte décisionnel. On peut penser que l'échelle de confiance en appelle plutôt à la subjectivité de l'individu concernant un jugement, ce qui n'activerait pas aussi fortement les cognitions pertinentes en rapport avec l'acte décisionnel que ce n'est le cas lorsque l'échelle ayant trait à l'importance est d'abord présentée.

Tout porte à croire que surconfiance et importance sont donc bien deux mécanismes compétitifs de réduction de la dissonance. En effet, on pouvait s'attendre à ce que les sujets ayant d'abord réduit une grande partie de leur dissonance sur l'échelle d'importance finissent de la réduire en modifiant leur niveau de surconfiance. Or, il n'en est rien. Les sujets préfèrent réduire la dissonance restante sur l'échelle d'intérêt.

Ainsi, les résultats observés sur l'indice de surconfiance et l'échelle d'importance nous permettent de vérifier les hypothèses 1a et 1b. La réduction de la dissonance s'opère différemment selon l'ordre de présentation des échelles.

4 - Analyse des hypothèses 2 a et 2b.

Nous avons procédé à une ANOVA sur notre plan factoriel 2 (ordre : Importance/Confiance vs. Confiance/Importance) x 2 (Affirmation du soi : absence, présence). Les tableaux 2 et 3 rassemblent les moyennes et écart-type des variables dépendantes « importance » et « surconfiance ».

[Insérer Tableau 2 ici]

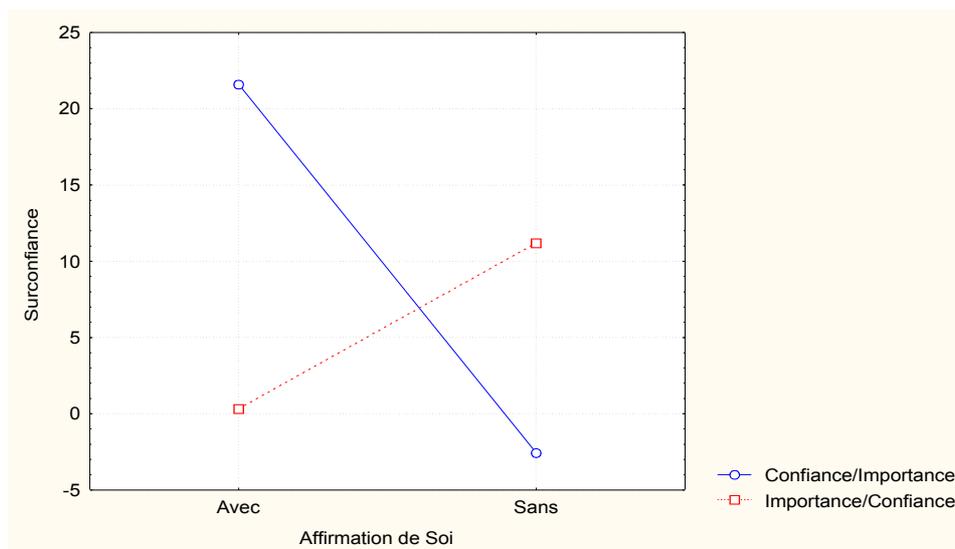
[Insérer Tableau 3 ici]

Nous observons un effet principal de la variable Affirmation sur le niveau de surconfiance ($F(1,93) = 5.53, p < .05$). Le rapport de corrélation ($\eta^2 = .03$) indique l'importance de cet effet. Rosenthal et Rubin (1982) ont montré qu'il ne faut pas nécessairement de grandes valeurs de corrélation pour obtenir un effet important⁹. L'hypothèse 2a est vérifiée. Les sujets sont significativement plus surconfiants ($M = 11.18$; $E.T. = 17.73$) lorsqu'ils ont la possibilité d'affirmer leur soi que lorsqu'ils n'ont pas cette possibilité ($M = 4.60$; $E.T. = 15.10$). Par contre, l'ANOVA 2 x 2 ne met pas en évidence d'effet principal de la variable Affirmation sur l'échelle d'importance ($F(1,93) = .39, ns$). En moyenne, nous n'observons pas de différence sur le jugement de l'importance, accordée à l'acte décisionnel réalisé, entre les sujets ayant eu l'occasion de s'auto affirmer ($M = 5.35$; $E.T. = 2.07$) et ceux n'ayant pas eu cette possibilité ($M = 5.65$; $E.T. = 2.11$). L'hypothèse 2b n'est pas validée.

5 - Analyse de l'hypothèse 3a.

Les effets d'interaction sont obtenus à partir de l'ANOVA sur le plan factoriel 2 x 2. Nous observons une interaction significative (cf. graphique 1) entre nos deux variables indépendantes ($F(1,93) = 38.40, p < .001$) sur l'indice de surconfiance. Plus précisément, la surconfiance est significativement plus élevée ($M = 21.6$; $E.T. = 12.27$) lorsque les sujets ont la possibilité de s'auto affirmer et d'utiliser l'échelle de confiance avant celle d'importance que ceux l'ayant utilisé après ($M = .33$; $E.T. = 16.61$). A l'inverse, le niveau de surconfiance chez les sujets non affirmés ayant répondu à l'échelle d'importance en premier, est significativement plus élevé ($M = 11.20$; $E.T. = 13.156$) que celui des sujets non affirmés et ayant répondu à l'échelle de confiance en premier ($M = -2.56$; $E.T. = 13.973$).

⁹ Howell (1998, p. 323-324) développe cet argument plus en détail.



Graphique 1. Niveau de surconfiance comme fonction de l'affirmation de soi et de l'ordre de passation des échelles.

6 - Analyse de l'hypothèse 3 b :

Notons d'abord l'existence d'un effet principal de la variable ordre ($F(1,93) = 11.84$, $p < .001$) sur la variable importance. Les sujets ayant répondu à l'échelle d'importance en premier lieu jugent plus important l'acte réalisé ($M = 6.178$; $E.T. = 2.07$) que ceux l'ayant rempli après l'échelle de confiance ($M = 4.791$; $E.T. = 1.882$). Le rapport de corrélation ($\eta^2 = .112$) indique l'importance de cet effet, autrement dit 11,2% de la variance est expliquée par la variable indépendante ordre. Par contre, l'effet d'interaction escompté entre nos deux variables indépendantes sur l'échelle d'importance n'apparaît pas ($F(1,93) = .45$, ns).

Nous avons réalisé des analyses complémentaires plus précises afin d'établir une éventuelle relation causale entre la surconfiance, l'importance et l'intérêt porté à la tâche. Selon Baron et Kenny (1986) et Brauer (2000), pour identifier un médiateur (M) de l'effet d'une variable X sur une autre variable Y dans un plan intra-sujets, quatre conditions doivent être remplies : 1) la variable X et la variable Y doivent être significativement corrélées. 2) La variable X et le médiateur M doivent être significativement corrélés. 3) La variable Y et le

médiateur M doivent être significativement corrélés. 4) Enfin, l'effet de la variable X sur la variable Y doit disparaître si l'on contrôle statistiquement l'effet du médiateur M sur la variable Y.

Nous considérons deux cas de figures correspondant à la manipulation de la variable ordre de présentation des échelles « importance » et « confiance ». Dans un premier temps, nous avons testé l'éventualité d'une relation causale entre surconfiance et intérêt médiatisée par l'importance (cf. figure 1).

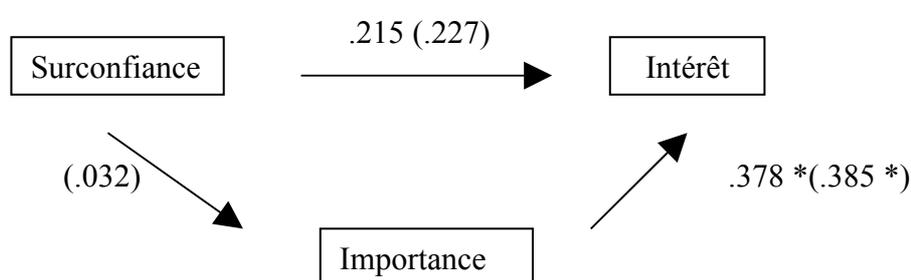


Figure 1 : échelle de confiance placée avant celle d'importance (* $p < .01$). Les valeurs entre parenthèses correspondent au coefficient (β) indiquant la relation entre deux variables. Les valeurs sans les parenthèses indiquent la même relation lorsqu'une troisième variable est statistiquement contrôlée.

Dans cette configuration, les résultats montrent que seules les variables « importance » et « intérêt » sont significativement corrélées ($\beta = .378$, $t_{(46)} = 2.83$, $p < .01$), lorsque la variable surconfiance est statistiquement contrôlée. Autrement dit, seule la condition 3 identifiant une relation causale entre plusieurs variables est vérifiée. Par conséquent, la variable « importance » ne peut être tenue comme variable médiatrice dans une relation causale entre « surconfiance » et « intérêt ».

Dans un second temps, nous avons testé l'éventualité d'une relation causale entre importance et intérêt médiatisée par la surconfiance (cf. figure 2).

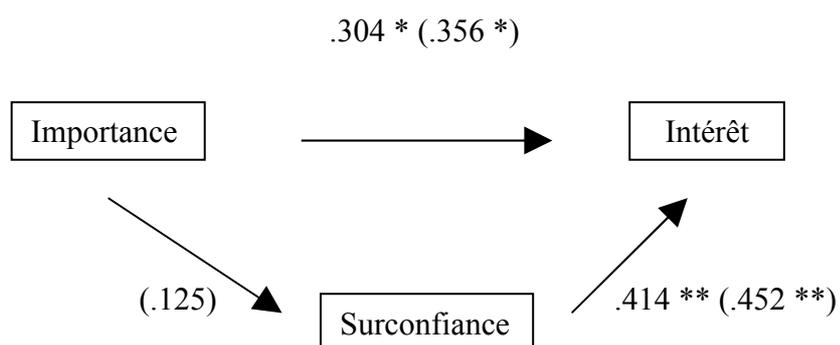


Figure 2 : échelle d'importance placée avant celle de confiance (* $p < .05$, ** $p < .01$). Les valeurs entre parenthèses correspondent au coefficient (β) indiquant la relation entre deux variables. Les valeurs sans les parenthèses indiquent la même relation lorsqu'une troisième variable est statistiquement contrôlée.

Dans cette configuration, les résultats montrent que deux conditions sur quatre sont remplies. Tout d'abord, « importance » et « intérêt » sont significativement corrélés ($\beta = .356$, $t_{(47)} = 2.61$, $p < .05$, condition 1). De même, « surconfiance » et « intérêt » sont significativement corrélés ($\beta = .452$, $t_{(47)} = 3.47$, $p < .01$, condition 3). Par contre, « importance » et « surconfiance » ne sont pas significativement corrélés ($\beta = .125$, $t_{(47)} = .862$, n.s, condition 2). Enfin, lorsque la variable surconfiance est statistiquement contrôlée, l'effet de la variable « importance » sur la variable « intérêt » persiste ($\beta = .304$, $t_{(47)} = 2.44$, $p < .05$) La condition 4 n'est pas remplie. Autrement dit, la surconfiance ne peut être considérée comme variable médiatrice entre importance et intérêt.

Discussion

L'objectif de cette recherche était double. Eclairer le phénomène de surconfiance sous un angle motivationnel et explorer un mode particulier de réduction de la dissonance théorisé par Festinger (1957) : l'ajout de cognitions consistantes. Nos résultats montrent d'abord que la réduction de la dissonance s'opère différemment selon l'ordre de présentation des échelles. Dans les conditions où l'échelle de confiance est proposée en premier, les sujets font preuve,

en moyenne, de plus de réalisme (hypothèse 1a). Nous avons également mis en évidence que l'importance accordée *a posteriori* à l'acte décisionnel peut participer à cette réduction, si l'opportunité de réduction de la dissonance sur cette dimension est proposée en premier (hypothèse 1b).

La théorie de l'auto-affirmation de Steele (1988) était à l'origine de l'introduction d'une première variable indépendante (Affirmation du soi). Nos résultats (Anova sur la surconfiance) montrent que les sujets qui ont l'occasion d'affirmer leur soi sont plus surconfiants que ceux qui n'ont pas eu cette opportunité (hypothèse 2a). Ces résultats s'observent lorsque l'échelle de confiance est proposée avant celle d'importance. Cet effet de l'affirmation de soi ne s'observe pas sur l'échelle d'importance (hypothèse 2b). Tout se passe comme si l'affirmation de soi agissait directement sur la perception subjective de ses propres compétences (i.e., confiance) et pas sur une dimension (i.e., l'importance) qui renvoie à l'acte décisionnel lui-même. Les effets d'interaction corroborent cette interprétation. En effet, comme attendue, l'interaction montre que les sujets ayant la possibilité de s'auto affirmer et d'utiliser l'échelle de confiance en premier font preuve d'une surconfiance plus élevée que ceux exposés d'abord à l'échelle d'importance (hypothèse 3a). Par contre, l'interaction escomptée entre nos variables indépendantes sur l'échelle d'importance n'apparaît pas (hypothèse 3b).

La deuxième variable (Ordre) permettait de tester si la réduction de la dissonance s'effectuait plutôt sur la surconfiance ou sur l'importance (Anova sur la surconfiance et importance). En fait, les sujets utilisent pour réduire leur dissonance la première échelle disponible (confiance *versus* importance). Dans les conditions où l'échelle d'importance est placée en premier, si les sujets l'utilisent effectivement pour réduire leur dissonance, ils utilisent également par la suite l'échelle d'intérêt pour compléter la réduction de la dissonance (principe du modèle « hydraulique »).

Ce processus est classique dans la littérature. Par exemple, selon Brehm et Cohen (1962), les modes de réduction de la dissonance ne s'excluent pas mutuellement et peuvent survenir ensemble. Selon Götz-Marchand, Götz et Irle (1974), un individu peut réduire d'abord une grande partie de sa dissonance à l'aide d'une échelle de réduction puis utiliser un autre mode de réduction de la dissonance disponible mais dans une proportion moindre (cf. aussi Beauvois et Joule, 1996). Ainsi, les différents modes peuvent avoir un effet additif et se combiner pour réduire plus efficacement la dissonance que ne pourrait le faire le sujet par l'utilisation d'un seul de ces modes. Dans notre cas, les deux échelles de réduction de la dissonance (« importance » et « intérêt ») sont donc complémentaires.

Les résultats de cette étude confirment l'existence d'un lien entre surconfiance et dissonance cognitive. Les sujets placés dans une situation propice à la réduction de la dissonance (condition affirmation de soi : introduction de cognitions consistantes) sont plus surconfiants que les autres (condition non affirmation de soi). Le mode privilégié de réduction de la dissonance dans l'expérience proposée (manipulation de la variable auto affirmation) est un ajout de cognitions consistantes. Dans ce cas, une confiance exagérée participe de ce processus de réduction. Nous observons une augmentation du niveau de confiance des sujets placés dans les conditions expérimentales favorisant l'apparition de la dissonance, sans qu'une augmentation comparable de l'exactitude des réponses soit relevée.

La grande majorité des recherches sur la surconfiance s'est focalisée sur la description du phénomène et l'analyse des conséquences en termes de performances. La dimension cognitive a été privilégiée sous l'angle de l'étude du phénomène en référence aux modèles rationnels de prise de décision et des écarts observés entre ces modèles et les comportements individuels. Certains auteurs (Neale et Bazerman, 1991) ont également développé l'analyse au niveau collectif (biais de groupe en situation de négociation).

Pourtant l'étude présente souligne l'intérêt de ne pas oublier les aspects motivationnels qui peuvent expliquer l'apparition du phénomène et son intensité. Par exemple, Aronson (1992, 1997) argumente en faveur d'un rapprochement entre les recherches sur les différents biais cognitifs et la théorie de la dissonance cognitive susceptible d'en rendre compte. Selon cet auteur, c'est la dissonance cognitive ou plus précisément sa réduction qui pourrait oeuvrer dans certains biais cognitifs observés dans la littérature. Il ne s'agit évidemment pas de réduire l'ensemble des recherches sur les biais cognitifs et, *a fortiori*, sur la surconfiance à une explication en termes de réduction de la dissonance. Nous suggérons simplement qu'il s'agit là d'une nouvelle piste de recherche à ne pas négliger dans le prolongement des recherches actuelles sur le traitement de l'information.

Dans la réalité sociale, les situations d'incertitude, sources de dissonance sont nombreuses et variées : par exemple, dans les milieux financiers où la prise de risque est importante. Nos résultats montrent qu'être surconfiant peut s'analyser comme moyen de réduire cette dissonance. Or, certaines recherches montrent (Ansel, 2001, b ; Ansel et Touzard, 2002) que les sujets surconfiants sont dans certaines circonstances moins performants. D'autres évoquent l'effet de la surconfiance sur l'escalade d'engagement (Girandola, 1999 ; Girandola et Roussiau, 2003 ; Staw, 1997). Ainsi, la confiance exagérée en ses capacités, si elle permet une réduction de l'inconfort psychologique, peut conduire les décideurs à adopter certains comportements dysfonctionnels.

Bibliographie

- Adams, P. A., & Adams, J. K. (1958). Training in confidence judgments. American Journal of Psychology, 71, 747-751.
- Allwood, C. M., & Granhag, P. A. (1996). Realism in confidence judgments as a function of working in dyads or alone. Organizational Behavior and Human decision Processes, 66, 3, 277-289.
- Ansel, D. (2001, a). Etude expérimentale de la surconfiance du négociateur. Thèse de Doctorat de psychologie Sociale. Université R. Descartes. Paris V.
- Ansel, D. (2001, b). Role conflict and overconfidence in social negotiations. Paper presented at the 14th annual conference of The International Association For Conflict Management. Essec Business School, Cergy, France. June, 24-27.
- Ansel, D., & Touzard, H. (2002). Surconfiance et variables contextuelle : effets sur la performance du négociateur. Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale, 55, 26-38.
- Arkes, H. R. (1991). Costs and benefits of judgment errors: Implications for debiasing. Psychological Bulletin, 110, 486-498.
- Aronson, E. (1992). The return of the repressed: Dissonance theory makes a comeback. Psychological Inquiry, 3, 303-311.
- Aronson, E. (1997). The theory of cognitive dissonance: the evolution and vicissitudes of an idea. In C. McGarty., & S. A. Haslam (Eds.), The message of social psychology (pp. 20-35). Blackwell Publishers.
- Baron, J. (1994). Thinking and deciding (2nd Ed.). Cambridge: Cambridge University Press.
- Beauvois, J.- L., & Joule, R.- V. (1996). A radical dissonance theory. Taylor and Francis: London.
- Beauvois, J. -L., & Joule, R. -V. (1999). A radical point of view on dissonance theory. In E. Harmon-Jones., & Mills, J. (Eds.), Cognitive dissonance: progress on a pivotal theory in social psychology (pp. 43-70). American Psychological Association: Washington, DC.
- Blanton, H., Pelham, B. W., DeHart, & Carvallo, M. (2001). Overconfidence as Dissonance Reduction. Journal of Experimental Social Psychology, 37, 373 – 385.

- Brehm, J. W. (1956). Post-decision changes in desirability of alternatives. Journal of Abnormal and Social Psychology, 52, 384-389.
- Brehm, M. L., Back, K. W., & Bogdonoff, M. D. (1964). A physiological effect of cognitive dissonance under stress and deprivation. Journal of Abnormal and Social Psychology, 69, 303-310.
- Brehm, J. W., & Cohen, A. R. (1962). Explorations in cognitive dissonance theory. New York: Wiley.
- Brenner, L. A., Koehler, D. J., Liberman, V., & Tversky, A. (1996). Overconfidence in probability and frequency judgments : a critical examination. Organizational Behavior and Human Decision Processes, 65, 212-219.
- Drozda-Senkowska, E. (1997). Les pièges du raisonnement. Paris. RETZ.
- Einhorn, H. J., & Hogarth, R. M. (1978). Confidence in judgment: Persistence illusion of validity. Psychological Review, 85, 395-416.
- 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, 1, 55-65.
- Festinger, L., & Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. Journal of Abnormal and Social Psychology, 58, 203-210.
- Festinger, L. (1957). A theory of cognitive dissonance. Evanston, IL: Row, Peterson.
- Festinger, L. (Ed.). (1964). Conflict, decision and dissonance. Stanford University Press.
- Festinger, L., Riecken, H., et Schachter, S. (1956/1993). L'échec d'une prophétie. PUF.
- Fischhoff, B. (1982). Debiasing. In D. Kahneman, P. Slovic, & A. Tversky (Eds), Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. New York, Cambridge University Press.
- Fischhoff, B., & MacGregor, D. (1982). Subjective confidence in forecasts. Journal of Forecasting, 1, 155-172.
- Fischhoff, B., Slovic, P., & Lichtenstein, S. (1977). Knowing with certainty: The appropriateness of extreme confidence. Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance, 3, 552-564.

- Girandola, F. (1996). Double soumission force versus autoperception : un nouveau test. L'Année Psychologique, 2, 283-297.
- Girandola, F. (1999). L'escalade d'engagement : bilan des recherches. Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale, 42, 13-34.
- Girandola, F. (2000). Le Soi et la théorie de la dissonance cognitive. Revue Internationale de Psychologie Sociale, 13, 115-147.
- Girandola, F. (2001). Dissonance cognitive : un retour à Festinger. Revue Internationale de Psychologie Sociale, 14, 71-112.
- Girandola, F. (2003). Psychologie de la persuasion et de l'engagement. Presses Universitaires de Franche-Comté.
- Girandola, F., & Roussiau, N. (2003). L'engagement comme source de modifications à long terme. Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale, 56.
- Götz-Marchand, B., Götz, J., & Irle, M. (1974). Preference of dissonance reduction modes as a function of their order, familiarity and reversibility. European Journal of Social Psychology, 4, 201-228.
- Griffin, D. W., & Tversky, A. (1992). The weighing of evidence and the determinants of confidence. Cognitive Psychology, 24, 411-435.
- Hardyck, J. A., & Braden, M. (1962). When prophecy fails again: A report of failure to replicate. Journal of Abnormal and Social Psychology, 65, 136-141.
- Howell, D. C. (1998). Méthodes statistiques en sciences humaines. De Boeck Université.
- Johnson, M. K., & Sherman, S. J. (1990). Constructing and reconstructing the past and the future in the present. In E. T. Higgins, & R. M. Sorrentino (Eds.), Motivation & Cognition (pp. 482-526, Vol. 2). Guilford Press.
- Joule, R.- V., & Beauvois, J.- L. (1998). La soumission librement consentie. PUF.
- Joule, R.- V., & Martinie, M.- A. (2000). Fausse attribution de l'éveil de la dissonance : revue de questions et nouvelles pistes. Revue Internationale de Psychologie Sociale, 13, 33-60.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. Econometrica, 47, 263-291.

- Kahneman, D., & Tversky, A. (1982). Intuitive prediction: Biases and corrective procedures. In D. Kahnemen, P. Slovic, & A. Tversky (Eds), Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. New York, Cambridge University Press.
- Keren, G. (1987). Facing uncertainty in the game of bridge: A calibration study. Organizational Behavior and Human Decision Processes, 39, 98-114.
- Keren, G. (1988). On the ability of monitoring non-veridical perceptions and uncertain knowledge: Some calibration studies. Acta Psychologica, 67, 95-119.
- Kiesler, C. A. (1971). The psychology of commitment: experiments linking behavior to beliefs. New York: Academic Press.
- Klayman, J., Soll, J. B. Gonzalez-Vallero, C., & Barlas, S. (1999). Overconfidence: It depends on how, what and whom you ask. Organizational Behavior and Human Decision Processes, 79, 216-247.
- Knox, R. E., & Inkster, J. A. (1968). Post decision dissonance at post time. Journal of Personality and Social Psychology, 8, 319-323.
- Kramer, R. M., Newton, E et Pommerenke, P. L. (1993). Self-enhancement biases and negotiator judgment : Effects of self-esteem and mood. Organizational Behavior and Human Decision Processes, 56, 110-133.
- Lichtenstein, S., & Fischhoff, B. (1977). Do those who know more also know more about how much they know? The calibration of probability judgments. Organizational Behavior and Human Performance, 20, 159-183.
- Lichtenstein, S., & Fischhoff, B. (1980). Training for calibration. Organizational Behavior and Human Performance, 26, 149-171.
- Lichtenstein, S. Fischhoff B., & Phillips, L. D. (1982). Calibration of probabilities. State of the art to 1980. In D. Kahnemen, P. Slovic, & A. Tversky (Eds), Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. New York, Cambridge University Press.
- McKensie, C. R. M. (1997). Underweighting alternatives and overconfidence. Organizational Behavior and Human Decision Processes, 71, 141-160.
- Nash, J. (1950). The bargaining problem. Econometrica, 18, 128-140.
- Neale, M. A. & Bazerman, M. H. (1991). Cognition and Rationality in Negotiation. New York. The Free Press.

- Nisbett, R. E., & Ross, L. (1980). Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Oskamp, S. (1965). Overconfidence in case study judgments. Journal of Consulting Psychology, 29, 261-265.
- Putnam, L. L., & Holmer, M. (1992). Framing, reframing and issue development. In L.L. Putnam, & M. E. Roloff (Eds.), Communication and negotiation. Beverly Hills, CA: Sage Publications.
- Regan, D. T., & Kilduff, M. (1988). Optimism about elections: Dissonance reduction at the ballot box. Political Psychology, 9, 101-107.
- Rosenfeld, P., Kennedy, J., & Giacalone, R. (1986). Decision making: a demonstration of the postdecision dissonance effect. The Journal of Social Psychology, 126, 663-665.
- Rosenthal, R., & Rubin, D. B. (1982). A simple, general purpose display of magnitude of experimental effect. Journal of Educational Psychology, 74, 166-169.
- Ross, M., & Sicoly, F. (1979). Egocentric biases in availability and attribution. Journal of Personality and Social Psychology, 37, 322-336.
- Sanbonmatsu, D. M., Posavac, S. S., & Stasney, R. (1997). The subjective beliefs underlying probability overestimation. Journal of Experimental Social Psychology. 33, 276-295.
- Simon, L., Greenberg, J., & Brehm, J. (1995). Trivialization: The forgotten Mode of Dissonance Reduction. Journal of Personality and Social Psychology, 68, 247-260.
- Staw, B. M. (1997). The escalation of commitment: an update and appraisal. In Z. Shapira (Ed.), Organizational decision making (pp. 191-215). New York, NY, Cambridge University Press.
- Steele C. (1988). The psychology of self-affirmation: sustaining the integrity of the self. In L. Berkowitz (Ed.) Advances in Experimental Social Psychology, (Vol.21, pp. 261-302). New York: Academic Press.
- Steele C., & Liu T. (1983). Dissonance processes as self-affirmation. Journal of Personality and Social Psychology, 45, 5-19.

- Steele C. M., Spencer S. J., & Lynch M. (1993). Self-image resilience and dissonance : the role of affirmational resources. Journal of Personality and Social Psychology, 64, 885-896.
- Stevick, R. A., Martin, K., & Showalter, L. (1991). Importance of decision and postdecision dissonance: a return to the racetrack. Psychological Reports, 69, 420-422.
- Stillenger, C., Epelbaum, M., Keltner, D., & Ross, L. (1991). The “reactive devaluation“ barrier to conflict resolution. Working paper, Stanford University, Palo Alto, CA.
- Stone, D. N. (1994). Overconfidence in initial self-efficacy judgments: Effects on decision processes and performance. Organizational Behavior and Human Decision Processes, 59, 452-474.
- Thibodeau, R., & Aronson, E. (1992). Taking a closer look: Reasserting the role of the self-concept in dissonance theory. Personality and Social Psychology Bulletin, 18, 591-602.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. Science, 185, 1124-1131.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1986). Rational choice and the framing of decisions. Journal of Business, 59, 251-284.
- Von Neumann, J., & Morgenstern, O. (1947). Theory of games and economic behavior. Princeton: University Press.
- Weinstein, N. D. (1980). Unrealistic optimism about future life events. Journal of Personality and Social Psychology, 39, 806-20.
- Weinstein, N. D. (1989). Optimistic biases about personal risks. Science, 246, 1232-1233.
- West, R. F., & Stanovich, K. E. (1997). The domain specificity and generality of overconfidence: Individual differences in performance estimation bias. Psychonomic Bulletin & Review, 4, 387-392.
- Wicklund, R. A., & Brehm, J. W. (1976). Perspectives on cognitive dissonance. Lawrence Erlbaum Associates.
- Wright, G. et Wisudha, A. (1982). Distribution of probability assessments for almanac and future event questions. Scandinavian Journal of Psychology, 23, 219-24
- Yates, J. F. (1990). Judgment and decision making. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

- Younger, J. C., Walker, L., & Arrowood, A. J. (1977). Post-decision dissonance at the fair. Personality and Social Psychology Bulletin, 3, 247-287.
- Zimbardo, P. G. (1969). The cognitive control of motivation: the consequences of choice and dissonance. Scott, Foresman and Company.

Tableau 1. Effets moyens de réduction de la dissonance sur les trois échelles considérées et sur l'indice de surconfiance. Pour chaque colonne les moyennes accompagnées d'un astérisque et en gras sont significativement différentes. Pour le libre choix, les chiffres ayant la même lettre diffèrent significativement.

	Libre choix		Importance		Surconfiance		Intérêt		Attrait	
	Moyenne	Ecart-type	Moyenne	Ecart-type	Moyenne	Ecart-type	Moyenne	Ecart-type	Moyenne	Ecart-type
Groupe 1 : Libre Choix (LC) non affirmation / ordre SI (n = 23)	8,17 b	1,23	4,78	1,80	-2,56*	13,973	5,91	2,065	5,78	2,13
Groupe 2 : Libre Choix (LC) non affirmation / ordre IS (n = 25)	8,08 a	1,187	6,44*	2,08	11,20	13,15	7,04*	1,513	6,28	2,60
Groupe contrôle 1 : Non LC non affirmation / ordre SI (n = 28)	6,42 b	2,218	4,57	2,15	18,71*	15,318	5,28	1,674	5,68	2,17
Groupe contrôle 2 : Non LC non affirmation / ordre IS (n = 23)	5,47 a	2,626	4,04*	2,12	11,3	18,16	4,82*	2,145	5,043	2,78

Tableau 2. Importance moyenne comme fonction de l'auto affirmation (absence vs. présence) et de l'ordre de présentation des échelles (hypothèse 2b). Plus les moyennes sont élevées, plus les sujets jugent la tâche importante.

	Avec auto affirmation	Sans auto affirmation	
Ordre Confiance/Importance	(n = 25) M = 4,80 ET = 1,957	(n = 23) M = 4,782 ET = 1,807	M = 4,791 ET = 1,882
Ordre Importance/Confiance	(n = 24) M = 5,916 ET = 2,062	(n = 25) M = 6,44 ET = 2,083	M = 6,178 ET = 2,07
	M = 5,35 ET = 2,07	M = 5,65 ET = 2,11	

Tableau 3. Surconfiance moyenne comme fonction de l'auto affirmation (absence vs. présence) et de l'ordre de présentation des échelles (hypothèse 2a). Plus les moyennes sont élevées, plus les sujets expriment de la surconfiance.

	Avec auto affirmation	Sans auto affirmation	
Ordre Confiance/Importance	(n = 25) M = 21,6 ET = 12,27	(n = 23) M = -2,56 ET = 13,973	M = 9,52 ET = 13,1215
Ordre Importance/Confiance	(n = 24) M = 0,33 ET = 16,061	(n = 25) M = 11,20 ET = 13,156	M = 5,765 ET = 14,6085
	M = 11,18 ET = 17,73	M = 4,60 ET = 15,10	

