

# Thèse de Doctorat

## Tiphaine ROBIN

*Mémoire présenté en vue de l'obtention du  
grade de Docteur de l'Université de Nantes  
sous le label de L'Université Nantes Angers Le Mans*

École doctorale : ED CEI

Discipline : Psychologie

Unité de recherche : Laboratoire de Psychologie des Pays de la Loire (EA 4638)

Soutenue le 10 Octobre 2014

Thèse N° :

### ENGAGEMENT COMPORTEMENTAL ET PERSONNALITE :

ETUDES DE L'INFLUENCE MODULATRICE DES « CINQ  
FACTEURS » SUR LES EFFETS DE L'ENGAGEMENT DANS LE  
CONTEXTE DES CHANGEMENTS LIES A L'ALIMENTATION

### JURY

Rapporteurs : **Mr. Fabien GIRANDOLA**, Professeur, Université d'Aix- Marseille  
**Mme. Valérie FOINTIAT**, Professeur, Université de Lorraine

Invité : **Mme. Sandrine GAYMARD**, Maître de conférences HDR, Université d'Angers

Directeur de Thèse : **Mr. Nicolas ROUSSIAU**, Professeur, Université de Nantes

Co-encadrant de Thèse : **Mme. Elise RENARD**, Maître de conférences, Université de Nantes



## REMERCIEMENTS

Je tiens tout d'abord à remercier Mesdames Valérie Fointiat et Sandrine Gaymard, ainsi que Monsieur Fabien Girandola, pour avoir accepté de faire partie des membres du jury de cette thèse.

Je remercie également mon directeur de thèse, Nicolas Roussiau, ainsi que ma co-encadrante, Elise Renard, pour avoir accepté de suivre ce travail de recherche, m'avoir prodigué leurs conseils et avoir fait preuve d'écoute et de compréhension. Ce soutien m'a été particulièrement précieux lors des derniers mois de rédaction.

Un merci tout particulier également aux membres du LPPL qui ont bien voulu prendre le temps de m'aider lorsque je les ai sollicités en ce sens. Merci ainsi à Nadège Verrier, Jean-Philippe Babin, Anne-Laure Gilet, Fabien Bacro, et Aurore Marcouyeux pour leurs conseils avisés. Merci également aux enseignants qui m'ont accordé la chance de pouvoir intervenir dans leurs cours afin que je puisse y réaliser mes passations.

Je remercie également Mr Saïd Jmel, statisticien à l'université de Toulouse, pour avoir accepté et eu la patience de me conseiller dans la réalisation des statistiques de cette thèse.

Je tiens par ailleurs à remercier Madame Defrance, diététicienne à Nantes, pour avoir accepté de me recevoir et de me faire part de son savoir en matière de nutrition.

Mes remerciements d'adressent aussi aux doctorants qui m'ont accompagnée durant la réalisation de cette thèse. Merci à Constance, Anaïs, Baptiste, Blandine, Alice, Janete, Mélany, Charlotte, et Malak, de m'avoir fait profiter de leur bonne humeur au cours de ces années. Un merci plus particulier à Aurélia, avec laquelle j'ai eu beaucoup de plaisir à échanger, pour sa gentillesse et ses encouragements. La dernière place dans ces remerciements revient à Gaëlle et à Marine, avec lesquelles j'ai non seulement eu la chance de partager des moments de travail mais aussi des liens d'amitié. Leur soutien, conseils et leur présence m'ont été très précieux.

Merci également à Eric et Daniel pour leur sympathie et leur bonne humeur inaltérable à la sortie du château !

Je remercie Lucie, Maelle, Bertille, Sarah, Matthieu et Alexis, pour avoir pris le temps de m'écouter me plaindre de ma thèse, m'avoir soutenue et... pour leur amitié plus simplement.

Merci enfin infiniment à ma famille, qui a su me comprendre, me soutenir et m'encourager dans les moments difficiles comme dans les bons moments de ce travail. Cette thèse ne serait pas arrivée à son terme sans leur soutien. Ce remerciement s'adresse également à Damien, qui a su faire preuve d'une compréhension immense et d'un soutien sans faille tout au long de ces derniers mois.

## RESUME

### **Engagement comportemental et personnalité : études de l'influence modulatrice des « cinq facteurs » sur les effets de l'engagement dans le contexte des changements liés à l'alimentation**

Cette thèse se propose d'évaluer l'influence exercée par les cinq dimensions de personnalité du modèle en cinq facteurs (McCrae et Costa, 1985 ; 1987) sur les conséquences attitudinales et comportementales faisant suite à un engagement comportemental, dans le contexte de l'alimentation étudiante. Une première étude a été menée auprès de 167 étudiants en vue d'évaluer l'efficacité présentée par une procédure engageante, et notamment par l'opérationnalisation publique de cette technique, en fonction de ces cinq dimensions. Cette étude met en évidence un impact faible et ponctuel des cinq dimensions de personnalité sur les changements étudiés : notamment, il apparaît que l'extraversion influe sur l'efficacité de l'engagement privé à induire des changements attitudinaux à long terme. Les deuxième et troisième études ont été réalisées auprès d'une population de 186 et de 268 étudiants en vue de vérifier l'influence exercée par l'extraversion en lien avec les effets de la procédure d'engagement public. Si la deuxième étude manque à mettre en évidence une telle influence, il ressort de la troisième recherche que la modulation exercée par l'« extraversion » se retrouve uniquement sur une dimension comportementale annexe à celle des changements alimentaires. Ces trois études indiquent en outre que l'engagement comportemental manque à induire des changements alimentaires et attitudinaux supérieurs à ceux suscités par une procédure non engageante. Ces résultats sont discutés sous l'angle de la difficulté du changement alimentaire et de la possible modération, du fait de cette difficulté, des effets exercés par la personnalité sur l'efficience de l'engagement.

**Mots clés :** engagement ; Big five ; alimentation ; étudiants

## ABSTRACT

### **Commitment and personality: Studies on the modulating influence of the “five factors” on the commitment effects, in the context of changes linked to nutrition.**

This thesis intends to evaluate the influence exerted by the five personality dimensions of the five factors model (McCrae & Costa, 1985; 1987) on the attitudinal and behavioral consequences of a behavioral commitment, in the context of student nutrition. A first study has been conducted with 167 students with a view to evaluate the efficacy of a commitment procedure, and notably by the public pattern of this technique, as a function of these five dimensions. This study highlight a weak and limited impact of the five dimensions of personality on the studied changes: notably, it appears that extraversion influences the efficacy of private commitment to induce attitudinal changes in the long term. The second and third studies have been conducted with a population of 186 and 268 students, with a view to put to the test the influence exerted by extraversion in relation to the effects of public commitment procedure. If the second study fails to highlight such an influence, it emerges from the third study that the modulation exerted by extraversion is only found on a behavioral dimension annex to the eating changes. These three studies reveal besides that behavioral commitment fails to induce eating and attitudinal changes upper to those aroused by a non-commitment procedure. These results are discussed from the angle of the difficulty of the eating change and of the possible moderation, due to this difficulty, of the effects exerted by personality on the commitment efficiency.

**Keywords :** commitment; Big Five; nutrition; students

## TABLE DES MATIERES

<b>INTRODUCTION GENERALE.....</b>	13
<b>PREMIERE PARTIE : REVUE DE LA LITTERATURE .....</b>	21
<b>Chapitre 1 : La psychologie de l'engagement .....</b>	23
1. <b>De l'étude de l'influence sociale à la théorie de l'engagement.....</b>	23
1.1.    L'étude de l'influence en psychologie sociale .....	23
1.2.    Vers une théorisation de l'engagement : Les fondements théoriques de l'élaboration de la psychologie de l'engagement .....	27
2. <b>Débuts et développements de la théorie de l'engagement .....</b>	31
2.1.    L'engagement interne de Kiesler (1966 ; 1971).....	31
2.2.    La psychologie de l'engagement de Beauvois et Joule (1981 ; 1987/2002).....	34
2.2.1.    Les facteurs d'engagement .....	37
2.2.2.    Engagement dans l'acte ou engagement dans la soumission ? .....	44
3. <b>La soumission librement consentie.....</b>	45
3.1.    Les effets de l'engagement.....	45
3.1.1.    Le paradigme de la soumission sans pression .....	45
3.1.2.    Le paradigme de la soumission forcée.....	56
3.2.    Les effets à long terme de l'engagement.....	64
3.2.1.    Le paradigme de la soumission forcée.....	66
3.2.2.    Le paradigme de la soumission sans pression .....	67
<b>Chapitre 2 : La personnalité .....</b>	81
1. <b>La personnalité : définition.....</b>	81
2. <b>Les différentes approches dans l'étude de la personnalité .....</b>	83
2.1.    De l'approche psychanalytique à l'approche des traits : en bref .....	83
3. <b>L'approche des traits.....</b>	87
3.1.    Définition des traits .....	87
3.2.    Les 3 approches de la psychologie des traits .....	89
3.2.1.    L'approche lexicale .....	89
3.2.2.    L'approche par les questionnaires .....	90

3.2.3. L'approche par prototypes.....	91
3.3. Vers une modélisation de la personnalité en 5 facteurs.....	92
3.3.1. Les premiers modèles structuraux dominants dans l'étude de la personnalité .....	92
3.3.2. Emergence et assise d'une structuration de la personnalité en 5 facteurs.....	93
3.3.3. Les années 1970 : une période critique pour le modèle en 5 facteurs.....	95
3.3.4. Réhabilitation et assise du modèle en 5 facteurs .....	96
3.3.5. En résumé.....	98
3.3.6. Les Cinq Facteurs de la personnalité.....	99
3.3.7. Validité du modèle de la personnalité en 5 facteurs .....	103
4. La théorie des Cinq facteurs de McCrae et Costa (1996).....	109
5. Les outils de mesure des Cinq Facteurs : Le NEO PI-R et le BFI-Fr .....	112
5.1. Le NEO PI-R.....	112
5.1.1. Description de l'inventaire .....	112
5.1.2. Validations du NEO PI-R .....	114
5.1.3. Limites du NEO PI-R .....	115
5.2. Le BFI-FR : un autre instrument de mesure des Cinq Facteurs en langue Française .....	117
5.2.1. Description de l'inventaire .....	117
5.2.2. Validations du BFI .....	118
5.2.3. Limites du BFI.....	119
<b>Chapitre 3 : Engagement et personnalité.....</b>	<b>121</b>
1. Revue de lecture des études menées sur les liens entre « personnalité » et effets de l'engagement .....	121
1.1. Variables de personnalité et effets de l'engagement .....	122
1.1.1. Les 5 facteurs de la personnalité.....	122
1.1.2. Et les autres dimensions de la personnalité.....	128
1.2. Variables cognitives et conatives et effets de l'engagement .....	139
1.3. Personnalité et perception de l'engagement .....	141
<b>PROBLEMATIQUE GENERALE .....</b>	<b>143</b>
<b>DEUXIEME PARTIE : PARTIE EXPERIMENTALE .....</b>	<b>149</b>
<b>Chapitre 4 : Etude n°1 : Engagement comportemental et personnalité : efficacité de la manipulation du facteur engageant « caractère public » en fonction des « cinq facteurs » .....</b>	<b>151</b>

1. Objectifs et hypothèses .....	151
2. Méthodologie.....	161
2.1. Variables .....	161
2.1.1. Variables indépendantes :.....	161
2.1.2. Variables dépendantes :.....	166
2.1.3. Variables contrôlées : .....	168
2.2. Protocole expérimental :.....	169
2.3. Population .....	173
2.4. Matériel .....	174
2.4.1. Inventaire de personnalité NEO-PI-R :.....	174
2.4.2. Questionnaire portant sur l'alimentation et l'attitude envers l'alimentation des étudiants : Version utilisée au temps « T0 » (Annexe 1).....	175
2.4.3. Feuille ou contrat d'objectifs alimentaires (Annexes 2, 3 et 4) : .....	176
2.4.4. Questionnaires portant sur l'atteinte des objectifs alimentaires et sur l'attitude à l'égard de l'alimentation des étudiants : versions utilisées aux temps « T <sub>1</sub> » et « T <sub>2</sub> » (Annexes 5 et 6) .....	177
2.5. Plan Expérimental .....	178
3. Validation du questionnaire de mesure de l'attitude et des habitudes alimentaires (Annexe 1) ..	178
3.1. Description du pré-test : .....	178
3.2. Résultats du pré-test : .....	179
3.2.1. Validation du questionnaire :.....	179
3.2.2. Choix des objectifs alimentaires :.....	181
4. Résultats de l'étude n°1 .....	181
4.1. Efficacité de la manipulation de l'engagement et du facteur engageant « caractère public » en vue de susciter des changements liés à l'alimentation .....	181
4.1.1. Traitement statistique des données : .....	182
4.1.2. Analyse descriptive des données au temps T0.....	183
4.1.3. Effets de l'engagement sur le court terme : .....	184
4.1.4. Effets de l'engagement sur le long terme : .....	187
4.1.5. Conclusion et discussion sur les effets de l'engagement .....	191
4.2. Efficacité de la manipulation de l'engagement et du facteur engageant « caractère public » en fonction des « cinq facteurs » en vue d'induire des changements attitudinaux.....	200
4.2.1. Traitement statistique des données .....	200
4.2.2. Effets de l'engagement en fonction de la personnalité sur le court terme : .....	201
4.2.3. Effets de l'engagement en fonction de la personnalité sur le long terme : .....	204

4.3. Efficacité de la manipulation de l'engagement et du facteur engageant « caractère public » en fonction des « cinq facteurs » en vue d'induire des changements comportementaux .....	208
4.3.1. Traitement statistique des données .....	208
4.3.2. Effets de l'engagement en fonction de la personnalité sur le court terme : .....	209
4.3.3. Effets de l'engagement en fonction de la personnalité sur le long terme : .....	215
5. Conclusion et discussion générales de l'étude n°1.....	220
<b>Chapitre 5 : Etude n°2 : Engagement public et changements alimentaires : évaluation du rôle de l'Extraversion.</b> .....	<b>229</b>
1. Objectifs.....	229
2. Hypothèses.....	230
3. Méthodologie .....	233
3.1. Variables .....	233
3.1.1. Variables indépendantes : .....	233
3.1.2. Variables dépendantes : .....	237
3.1.3. Variables contrôlées : .....	239
3.2. Protocole expérimental :.....	240
3.3. Population .....	244
3.4. Matériel .....	244
3.4.1. Inventaire de personnalité NEO PI-R : .....	244
3.4.2. Questionnaire portant sur l'alimentation et l'attitude envers l'alimentation des étudiants : Version utilisée au temps « T <sub>0</sub> » (Annexe 1) .....	245
3.4.3. Feuilles d'argumentaire en faveur de l'alimentation équilibrée : version « Demande » et version « Engagement public » (Annexes 7 et 8).....	245
3.4.4. Affiche informative de la campagne de nutrition 2012 (Annexe 9) .....	246
3.4.5. Questionnaire portant sur l'atteinte des objectifs alimentaires et sur l'attitude à l'égard de l'alimentation des étudiants : Version utilisée au temps « T <sub>1</sub> » (Annexe 5).....	247
3.5. Plan Expérimental .....	247
4. Résultats de l'étude n°2 .....	247
4.1. Efficacité de la manipulation du facteur engageant « caractère public » en vue de susciter des changements liés à l'alimentation .....	247
4.1.1. Traitement statistique des données .....	248
4.1.2. Analyse descriptive des données au temps T0.....	248
4.1.3. Effets de l'engagement sur le court terme : .....	250
4.2. Efficacité de la manipulation du facteur engageant « caractère public » en fonction de l'Extraversion en vue d'induire des changements attitudinaux .....	252
4.2.1. Traitement statistique des données .....	252

4.2.2. Effets attitudinaux de l'engagement public en fonction de l'extraversion sur le court terme :	253
4.3. Efficacité de la manipulation du facteur engageant « caractère public » en fonction de l'Extraversion en vue d'induire des changements comportementaux. ....	256
4.3.1. Traitement statistique des données .....	256
4.3.2. Effets comportementaux de l'engagement public en fonction de l'extraversion sur le court terme : 257	
5. Conclusion et discussion de l'étude n°2.....	260

**Chapitre 6 : Etude n°3 : Etude du rôle de l'extraversion sur les effets de l'engagement public dans le contexte des changements alimentaires : réévaluation à l'aide d'une nouvelle opérationnalisation de la technique d'engagement. .... 273**

1. Objectifs.....	273
2. Hypothèses.....	275
3. Méthodologie .....	277
3.1. Variables .....	277
3.1.1. Variables indépendantes : .....	277
3.1.2. Variables dépendantes : .....	282
3.1.3. Variables contrôlées : .....	284
3.2. Protocole expérimental :.....	284
3.3. Population .....	289
3.4. Matériel .....	290
3.4.1. Inventaire de personnalité BFI : .....	290
3.4.2. Questionnaire portant sur l'alimentation et l'attitude envers l'alimentation des étudiants : Version utilisée au temps « T0 » (Annexe 10).....	291
3.4.3. Feuilles d'argumentaire en faveur de l'alimentation équilibrée : version « Demande » et version « Engagement public » (Annexes 7 et 8).....	292
3.4.4. Affiche informative de la campagne de nutrition 2013 (Annexe 9) .....	293
3.4.5. Feuille ou contrat d'objectif alimentaire (Annexes 11 et 12) .....	293
3.4.6. Questionnaire portant sur l'atteinte de l'objectif alimentaire et sur l'attitude à l'égard de l'alimentation des étudiants : Version utilisée aux temps « T1 » et « T2 » (Annexe 13).....	294
3.5. Plan Expérimental .....	295
4. Validation du questionnaire de mesure de l'attitude et des habitudes alimentaires (Annexe 10). 295	
4.1. Description du pré-test : .....	295
4.2. Résultats du pré-test : .....	295
4.2.1. Validation du questionnaire :.....	295
5. Résultats de l'étude n°3 .....	296

5.1. Efficacité de la manipulation du facteur engageant « caractère public » en vue de susciter des changements liés à l'alimentation .....	296
5.1.1. Traitement statistique des données .....	296
5.1.2. Analyse descriptive des données au temps T0.....	297
5.1.3. Effets de l'engagement sur le court terme .....	298
5.1.4. Effets de l'engagement sur le long terme .....	302
5.2. Efficacité de la manipulation du facteur engageant « caractère public » en fonction de l'Extraversion en vue d'induire des changements attitudinaux.....	305
5.2.1. Traitement statistique des données .....	305
5.2.2. Effets attitudinaux de l'engagement public en fonction de l'extraversion sur le court terme : 306	
5.2.3. Effets attitudinaux de l'engagement public en fonction de l'extraversion sur le long terme : 309	
5.3. Efficacité de la manipulation du facteur engageant « caractère public » en fonction de l'Extraversion en vue d'induire des changements comportementaux. ....	312
5.3.1. Traitement statistique des données .....	312
5.3.2. Effets de l'engagement public en fonction de la personnalité sur le court terme : .....	313
5.3.3. Effets de l'engagement public en fonction de la personnalité sur le long terme : .....	318
<b>6. Conclusion et discussion de l'étude n°3 .....</b>	<b>323</b>
<b>DISCUSSION GENERALE.....</b>	<b>331</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE .....</b>	<b>339</b>
<b>WEBOGRAPHIE .....</b>	<b>371</b>
<b>INDEX DES FIGURES .....</b>	<b>373</b>
<b>INDEX DES TABLEAUX .....</b>	<b>377</b>
<b>ANNEXES .....</b>	<b>379</b>
Annexe 1 : Questionnaire portant sur l'alimentation et l'attitude envers l'alimentation des étudiants : Version utilisée au temps « T0 » .....	379
Annexe 2 : Feuille d'objectifs alimentaires.....	383
Annexe 3 : Contrat d'objectifs alimentaires (engagement privé) .....	384
Annexe 4 : Contrat d'objectifs alimentaires (engagement public) .....	385
Annexe 5 : Questionnaire portant sur l'atteinte des objectifs alimentaires et sur l'attitude à l'égard de l'alimentation des étudiants : Version utilisée au temps « T <sub>1</sub> ».....	386
Annexe 6 : extrait de : Questionnaire portant sur l'atteinte des objectifs alimentaires et sur l'attitude à l'égard de l'alimentation des étudiants : version utilisée au temps « T <sub>2</sub> ».....	388
Annexe 7 : Feuille d'argumentaire en faveur de l'alimentation équilibrée : version « Demande » .....	389

Annexe 8 : extrait de : Feuille d'argumentaire en faveur de l'alimentation équilibrée : version « Engagement public » .....	391
Annexe 9 : Affiche informative de la campagne de nutrition 2012.....	392
Annexe 10 : Questionnaire portant sur l'alimentation et l'attitude envers l'alimentation des étudiants : Version utilisée au temps « T0 » .....	393
Annexe 11 : Feuille d'objectif alimentaire .....	398
Annexe 12 : Contrat d'objectif alimentaire .....	399
Annexe 13 : Questionnaire portant sur l'atteinte de l'objectif alimentaire et sur l'attitude à l'égard de l'alimentation des étudiants : Version utilisée aux temps « T1 » et « T2 ».....	400



## INTRODUCTION GENERALE

La promotion d'une alimentation équilibrée au sein de la population constitue l'un des fers de lance des politiques contemporaines de santé publique en France. Cet intérêt pour la dimension nutritionnelle de la vie des Français s'explique par l'importance que revêtent une alimentation et un mode de vie sains sur l'état de santé des individus. L'alimentation constitue en effet, sur le long terme, l'un des principaux vecteurs de déclenchement (lorsque l'alimentation est déséquilibrée) ou de protection (lorsqu'elle est adaptée) de nombreuses maladies, telles que les maladies cardiovasculaires, le diabète, l'ostéoporose, l'hypercholestérolémie, ou encore l'obésité.

Les Français présentent, en ce début de 21<sup>ème</sup> siècle, une alimentation plus déséquilibrée que ne l'était leur alimentation par le passé, comme en atteste la comparaison effectuée par l'Insee entre les habitudes de consommation de cette population en 1986 et en 2012 (De saint Pol et Ricroch, 2012). Dans son ensemble, la population Française consomme de moins en moins, et en l'occurrence trop peu, de fruits et légumes, et s'alimente par ailleurs de plus de matières grasses et de sucres. Les Français sont aujourd'hui, en effet, davantage enclins à se nourrir de plats préparés (souvent riches en calories) et à grignoter entre les repas. Un constat certainement également à mettre en lien avec le fait que ces personnes tendent à s'alimenter plus rapidement que dans les années 1980 (De saint Pol et Ricroch, 2012). Conséquence de ces désordres de l'alimentation quotidienne, le nombre de personne en surpoids connaît une croissance progressive au sein de cette population : l'Insee recensait ainsi en 2008 une prévalence du surpoids de l'ordre de 39% chez les hommes et de 24% chez les femmes, et une prévalence de l'obésité atteignant 11% chez les hommes et 13% chez les femmes. Si la population Française tend à présenter une alimentation insuffisamment équilibrée, ce constat s'avère particulièrement vrai dans la population étudiante. Davantage soumis à certains facteurs de risque que la population générale, les étudiants apparaissent ainsi, au travers des enquêtes réalisées depuis le début des années 2000, présenter des habitudes alimentaires délétères.

Un premier constat alarmant concerne la consommation de fruits et légumes chez ces jeunes adultes : environ ¼ des étudiants déclarent en effet ne consommer aucun fruit au cours de leurs repas quotidiens (Enquête emeVia-Usem/CSA 2009). Les autres sont également loin d'atteindre les recommandations alimentaires génériques concernant ce type de denrée

puisque sur les 76% d'étudiants consommant quotidiennement des fruits, seuls 7% consomment 4 portions de fruits dans la journée (i.e. quantité recommandée selon l'Aprifel), tandis que 77% en consomment uniquement 1 à 2 portions par jour (Enquête emeVia-Usem/CSA 2009). La consommation de légumes s'avère encore plus insatisfaisante dans cette population : en 2009, environ 35% des étudiants déclaraient en effet ne jamais consommer de légumes dans le cadre de leurs repas quotidiens. Les étudiants consommant cette classe d'aliments présentent, par ailleurs, pour une très large majorité d'entre eux (90% des étudiants), une consommation insuffisante de 1 à 2 légumes par jour (en lieu et place des 4 portions minimales recommandées par l'Aprifel) (Enquête emeVia-Usem/CSA 2009).

La fréquence des repas quotidiens, garante de la qualité de la répartition des apports nutritionnels, est elle aussi affectée puisque dans les derniers sondages, 20% des étudiants déclarent s'alimenter seulement 2 fois par jour (au lieu des 3 repas recommandés) (Enquête emeVia-Usem/CSA 2009), tandis que près de 50% des étudiants avouent négliger régulièrement des repas (Enquête emeVia-Usem/CSA 2009). Le grignotage est, par ailleurs, monnaie courante chez les étudiants : 94% d'entre eux s'alimentent au moins occasionnellement entre les repas, tandis qu'un étudiant sur cinq déclare grignoter très souvent (Enquête emeVia-Usem/CSA 2009). Tout comme la population adulte, par ailleurs, les étudiants tendent à s'alimenter trop rapidement puisqu'environ 42% d'entre eux prennent leurs repas en moins de 20 minutes (Enquête emeVia-Usem/CSA 2009). Ce chiffre témoigne d'une évolution négative depuis le début des années 2000 puisqu'en 2003, selon le rapport de l'OVE (observatoire de la vie étudiante ; Grignon, 2003), seuls 7% des étudiants prenaient un repas succinct à l'heure du déjeuner. Enfin, la proportion des repas pris dans les fast food et restaurants (et donc la tendance à présenter une alimentation riche en graisse et en sucres) s'avère beaucoup plus élevée en 2009 (17,2%) qu'en 2003 (5% environ des repas).

Le déséquilibre nutritionnel de la population étudiante peut, de prime abord, surprendre dans la mesure où près de la moitié des étudiants se disent préoccupés par leur corpulence (les femmes (59%) dans une proportion significativement plus importante que les hommes (32%). Cet apparent paradoxe entre alimentation déséquilibrée et souci de l'apparence peut, néanmoins, s'expliquer par le fait que la majeure partie des étudiants ne présente pas de problème de surpoids, en dépit de la faible qualité de leurs habitudes alimentaires. Ainsi, en 2011, seuls 11% des étudiants présentaient un excès pondéral, 70% des étudiants présentant une corpulence normale, selon le rapport publié par la LMDE (3<sup>ème</sup> enquête nationale sur la santé des étudiants, LMDE, 2011) ; ces chiffres tendent à confirmer le rapport formulé suite à

l'enquête emeVia-Usem/CSA et publié en 2009, mettant en évidence une prévalence du surpoids et de l'obésité chez les étudiants atteignant respectivement 9% et 2%, 79% des étudiants présentant une corpulence normale. L'absence « visible » de conséquences négatives liées à une alimentation déséquilibrée pourrait ainsi conduire les étudiants à minimiser l'importance d'une alimentation saine. Il n'en reste pas moins que de telles habitudes alimentaires représentent, pour cette population, des facteurs de risques importants à long terme en matière de santé (i.e. comme nous l'avons détaillé au début de cette introduction). La persistance d'habitudes alimentaires délétères dans la population étudiante peut également être expliquée par certains facteurs tels que le manque de temps, des habitudes alimentaires néfastes ou une mauvaise organisation (Czopp et Sarfati, n.d.), ainsi que le manque d'argent (Enquête emeVia-Usem/CSA 2009) : la moitié des étudiants environ dispose en effet de moins de 400€ par mois pour subvenir à ses besoins, et ¼ des étudiants estime ne pas disposer de ressources financières suffisantes pour subvenir à ses besoins (3<sup>ème</sup> enquête nationale sur la santé des étudiants, LMDE, 2011). Certaines lacunes dans la connaissance de ce qu'est une alimentation équilibrée, et la difficulté à se procurer des repas équilibrés sur le lieu d'études (2<sup>ème</sup> enquête nationale sur la santé des étudiants, LMDE, 2008), constituent également des facteurs de risque impliquant la sensibilité particulière de la population étudiante aux problèmes nutritionnels.

Comme ces différents constats nous amènent à l'envisager, les perspectives d'évolution des pratiques alimentaires des étudiants se révèlent peu optimistes à l'heure actuelle. Outre l'existence de facteurs rendant difficile l'adoption d'une alimentation équilibrée par ces personnes, les étudiants apparaissent à l'heure actuelle davantage préoccupés par des problèmes tels que la difficulté à gérer leur stress ou à bénéficier d'un sommeil de qualité, plutôt que par la question d'une alimentation saine qui tend à être reléguée au second plan (Enquête emeVia-Usem/CSA 2009). Ainsi, comme l'attestent les différents rapports menés par l'emeVie-Usem et le CSA en 2005, 2007 puis en 2009 (cités dans l'enquête emeVia-Usem/CSA 2009), la préoccupation pour l'alimentation semble s'amenuiser chez les étudiants. Par ailleurs, les étudiants, dans leur majorité (60% d'entre eux environ), considèrent à tort présenter une bonne hygiène alimentaire (Enquête emeVia-Usem/CSA 2009).

L'ensemble de ces données suggère donc qu'il est important, aujourd'hui plus que jamais, d'identifier des stratégies efficientes en vue de susciter des changements alimentaires chez cette population. Favoriser un changement dans les habitudes alimentaires des étudiants

constitue néanmoins une tâche difficile dans la mesure où celle-ci implique de contourner les facteurs de risques évoqués.

De telles tentatives, tant destinées à cibler le public étudiantin que la population dans son ensemble, ont été initiées et continuent d'être investies par les instances chargées de susciter le changement alimentaire. La plupart de ces stratégies se fondent sur les principes d'éducation et de persuasion. C'est notamment le cas des actions mises en œuvre dans le cadre du « PNNS » (Programme National Nutrition Santé), lancé en France en 2001. Ce programme, qui vise à promulguer auprès de la population Française un certain nombre de recommandations établies en matière de nutrition, a donné lieu à plusieurs initiatives. Parmi celles-ci, la diffusion de la campagne télévisuelle « manger-bouger », promouvant notamment l'adoption d'une consommation journalière de 5 fruits et légumes ; l'élaboration d'un ensemble de supports rappelant les principes nutritionnels essentiels tels que des guides de recommandation à destination de différents profils de population (i.e. femmes enceintes, adolescents, personnes âgées), des fiches conseils, des affiches et des « mémos » ; et enfin la réalisation d'un site, « la fabrique à menus » proposant d'éduquer les consommateurs à une alimentation équilibrée et de faciliter l'adoption d'une telle alimentation par le biais de suggestions de menus. Autre programme national visant à favoriser le rééquilibrage des pratiques alimentaires grâce à l'utilisation de stratégies éducatives, le « PNA » (programme national pour l'alimentation) a développé un certain nombre d'initiatives davantage axées sur le « terrain » de l'alimentation collective. Ce programme a ainsi contribué à la mise en œuvre dans les écoles de projets participatifs tels que « l'éducation au goût », ou encore « un fruit à la récré » (i.e. distribution de fruits dans les écoles primaires et secondaires) créés ou réactualisés depuis une dizaine d'années. En marge de ces programmes gouvernementaux, certains organismes privés (e.g. « Interfel », association interprofessionnelle nationale agricole) ont également élaborés des outils de changement alimentaire basés sur un principe éducatif et facilitateur, en faisant intervenir communication audiovisuelle et sites de conseils. Certaines actions, enfin, ont été menées plus spécifiquement à destination de la population étudiante. C'est le cas de « La Semaine Nationale de l'Equilibre Alimentaire », initiative créée et mise en œuvre en 2000 par emeVia (réseau national des mutuelles étudiantes de proximité) et les CROUS (Centres régionaux des Œuvres Universitaires et Scolaires). Cette opération de promotion de l'alimentation « saine », renouvelée chaque année, correspond elle aussi à une campagne de type informatif. En l'occurrence, cette semaine est l'occasion, au sein des facultés, de distribuer aux étudiants des informations concernant la composition et les

apports nutritifs des différents aliments, et d'informer sur la manière de composer un repas équilibré. De manière plus marginale, on note également la création de quelques épiceries au sein des campus étudiants destinées à faciliter l'accès aux produits frais chez cette population.

La plupart des initiatives mises en œuvre en vue de susciter des changements dans les pratiques alimentaires (l'ensemble de ces initiatives, lorsqu'il s'agit des démarches engagées à l'échelle nationale) tablent donc sur l'éducation ou sur la persuasion en vue de promouvoir les comportements alimentaires permettant de favoriser un état de santé satisfaisant. Les conclusions dressées par les organismes responsables de ces initiatives à la suite de leur mise en œuvre, ainsi que les récentes enquêtes faisant état des pratiques alimentaires des Français et plus particulièrement des étudiants, amènent cependant à considérer les limites et l'insuffisance de telles démarches. Bien que différentes approches aient donc été développées en vue de favoriser les changements alimentaires, il apparaît aujourd'hui toujours nécessaire, ainsi que nous l'évoquions précédemment, d'identifier des stratégies de changement réellement efficientes en vue de susciter un tel type de changement au sein de la population étudiante (tout comme au sein de la population Française de manière générale).

En Psychologie sociale, la question de l'élaboration et de l'évaluation de techniques de manipulation à visée de changement a fait l'objet de nombreuses recherches depuis maintenant une cinquantaine d'années. Il semble actuellement, parmi l'ensemble des techniques d'influence évaluées, que l'engagement comportemental constitue l'un des protocoles d'intervention les plus efficaces. Cette stratégie s'avère d'autant plus intéressante que ses effets perdurent voire s'accentuent dans le temps.

Il est possible d'envisager que cette forme de manipulation, dont l'efficacité a pu être démontrée sur des comportements de nature très variée, trouve tout son intérêt dans un programme concernant une amélioration de l'alimentation des étudiants.

L'efficacité de cette technique, en l'occurrence, a déjà été attestée à plusieurs reprises en lien avec la question des pratiques alimentaires chez des sujets adultes (Klisurich, citée par Lewin, 1947/1978 ; Lewin, 1947/1978 ; Stice, Mazotti, Weibel et Agras, 2000 ; Stice, Chase, Stormer, et Appel ; 2001 ; Nyer et Dellande, 2010). Ces études, cependant, impliquent non seulement un public différent (i.e. un public adulte non étudiant) mais également un contexte d'intervention différent, le plus souvent médicalisé. Il s'agit donc de vérifier si l'engagement comportemental présente également un intérêt en vue de susciter des changements

alimentaires significatifs chez les étudiants, dans le cadre d'un contexte universitaire. Cette thèse se proposera donc d'examiner cette question.

Si l'engagement comportemental se révèle être une technique de manipulation particulièrement influente, l'étude de ses effets a souvent été envisagée sous l'angle de son « universalité » : la plupart du temps, l'efficacité de l'engagement a ainsi été considérée en faisant fi des particularités psychologiques des personnes auxquelles cette technique était administrée. Pourtant, il est légitime d'envisager que l'engagement comportemental, faisant intervenir un certain nombre de leviers essentiellement sociaux et normatifs, puisse voir ses effets modulés par certaines caractéristiques de personnalité. C'est ce que semble attester un petit corpus de recherches démontrant la modération imposée par certaines dimensions de personnalité, cognitives ou culturelles, sur les effets de cette technique. L'adhésion à la norme d'internalité, à celle de consistance, ou encore l'extraversion des individus, entre autres, semblent ainsi impliquer chez les personnes engagées une réactivité attitudinale et comportementale différenciée. Cette thèse se proposera donc, en lien avec ce constat et dans la mesure où il est actuellement admis que la personnalité est résumée pour le mieux par cinq dimensions de personnalité que sont le Névrosisme, l'Extraversion, l'Ouverture à l'expérience, l'Agréabilité et le Caractère consciencieux, de considérer l'impact exercé par ces cinq dimensions sur les effets attitudinaux et comportementaux de l'engagement. Cette question sera abordée en lien avec la temporalité du court et du long terme.

L'organisation de notre document de recherche sera effectuée selon deux parties et six chapitres.

Une première partie sera consacrée à une revue de la littérature des différents concepts invoqués dans notre propos. Les concepts d'engagement comportemental et de personnalité seront ainsi explicités et développés au sein de deux chapitres respectifs ; un troisième chapitre visera à effectuer une revue de l'état des recherches menées sur l'articulation entre ces deux concepts, c'est-à-dire à présenter l'ensemble des études ayant mis en lien variables de personnalité et effets de l'engagement comportemental à l'heure de notre recherche.

La problématique générale de notre travail de recherche sera ensuite exposée.

Une seconde partie sera consacrée aux expérimentations réalisées en vue de répondre à cette problématique générale. Le quatrième chapitre de ce travail détaillera la première recherche réalisée, traitant des effets des cinq dimensions majeures de la personnalité sur les effets de l'engagement comportemental opérationnalisé sous sa forme « privée » et « publique ». Les

hypothèses ayant présidé à l’élaboration de cette recherche, ainsi que la méthodologie et les résultats de cette étude seront détaillés et discutés.

Le cinquième chapitre exposera la seconde étude de recherche réalisée dans le cadre de ce travail, évaluant les effets de l’extraversion sur l’efficacité à court terme de l’engagement opérationnalisé sous sa forme publique. De la même manière, ce chapitre exposera le cheminement ayant présidé à la réalisation de cette étude, des hypothèses à l’analyse des résultats puis à leur discussion.

Le sixième chapitre présentera la troisième et dernière étude de cette thèse, dont l’objectif sera de vérifier à nouveau les effets modulateurs exercés par la dimension extraversion sur les retombées comportementales et attitudinales de l’engagement public. Ces effets seront considérés aussi bien sur la temporalité du court que du long terme. A nouveau, ce chapitre sera l’occasion de préciser les hypothèses ayant donné lieu à la recherche menée, de présenter la méthodologie utilisée ainsi que les résultats de cette étude et leur discussion.

Enfin, l’ensemble des résultats identifiés dans ce travail de thèse feront l’objet d’une synthèse et d’une discussion.



## **PREMIERE PARTIE : REVUE DE LA LITTERATURE**



# Chapitre 1 : La psychologie de l'engagement

La psychologie de l'engagement constitue l'une des théories de la psychologie sociale ayant suscité le plus d'études ces 50 dernières années. Avant d'en effectuer la présentation, il est indispensable de résigner cette psychologie vis-à-vis des fondements théoriques et des questionnements pratiques qui ont conduits à son développement. La théorie de l'engagement, en effet, se constitue comme l'un des aboutissants d'un courant de recherche ayant pour objet l'étude des déterminants du changement comportemental et attitudinal lorsqu'il est provoqué par une source sociale externe ; perspective envisagée aussi bien sous l'angle fondamental de la compréhension des mécanismes psychologiques en jeu dans ces situations que du point de vue des possibilités de leur mise en application dans le cadre d'interventions de tous ordres.

Ainsi, lorsqu'est abordée la question de l'engagement, c'est plus généralement la question de l'influence et de la manipulation comportementale en psychologie qui est interrogée.

## 1. De l'étude de l'influence sociale à la théorie de l'engagement

### 1.1. L'étude de l'influence en psychologie sociale

L'intérêt pour la question de l'influence remonte, au sein des sciences sociales, à la deuxième moitié du 19ème siècle. Aujourd'hui l'une des thématiques les plus étudiées de la psychologie sociale, comment l'influence sociale peut-elle être définie ?

Selon De Montmollin (1977, p.7) il est question d'influence sociale lorsqu'« on peut rattacher les conduites, les idées, les œuvres et travaux d'une personne aux conduites, idées, œuvres et travaux d'une autre personne, sur la triple base de l'existence d'un contact entre les personnes, d'une antériorité de l'une par rapport à l'autre et d'une identité totale ou partielle entre leurs manifestations ». En psychologie sociale, néanmoins, l'influence sociale est souvent considérée seulement du point de vue de l'influence « attitudinelle ».

Une situation d'influence sociale réunit donc deux entités sociales (celles-ci pouvant être un individu, un groupe...) et un objet, au sujet duquel un jugement va être porté. (Butera et Pérez, 1995, p.203). Ainsi, le terme d'influence sociale qualifie des situations dans lesquelles les cognitions ou pratiques d'un individu vont influencer celles d'un autre individu, d'un groupe, ou d'une société ; et inversement, les situations dans lesquelles une société ou un groupe va influer sur les pratiques et opinions d'un individu ou d'un autre groupe ou société

(De Montmollin, 1977, p.7). Cependant, si l'influence sociale résulte le plus souvent de l'effet du jugement émis par l'une des entités présentes dans la situation concernant un objet sur l'autre entité, celle-ci peut également survenir de l'interaction conjointe des jugements de ces entités.

Les bases de la recherche sur l'influence sociale, aboutissant à cette conceptualisation de l'objet, ont été posées, nous l'avons mentionné, à la fin du 19<sup>ème</sup> siècle. Le phénomène d'influence a, dans un premier temps, été envisagé par les sciences sociales comme le produit de l'interaction entre deux entités sociales, sans que ne soient nécessairement considérés les liens d'interdépendance entre ces entités. Au sein des premiers travaux, l'individu était ainsi considéré en tant que membre, partie, d'un ensemble social plus vaste, la dynamique structurelle de cet ensemble restant toutefois relativement peu investie. Liébeault (1866, cité par De Montmollin, 1977) est l'un des premiers à avoir investigué la question de l'influence sociale, qu'il manipule dans le cadre de son activité d'hypnose médicale et qualifie de « suggestion ». La suggestion renvoie alors à la production, par un individu, d'un comportement totalement conforme aux attentes d'un autrui « suggestionneur » ; ce type d'influence sociale ne survenant, selon cet auteur, que dans le cas particulier des états de conscience modifiés dans lesquels l'esprit critique est amenuisé.

En 1895, Gustave Le bon développe quant à lui le concept « d'esprit de groupe » (1895/1905) : selon cet auteur, le fait d'être en groupe permettrait aux individus, de part l'anonymat occasionné et l'invincibilité ressentie dans cette situation, de révéler et d'exprimer leur caractère inconscient, soit leur nature profonde, et en l'occurrence « sauvage ».

A la même époque a lieu la première démarche expérimentale visant à étudier l'un des processus d'influence sociale : Norman Triplett (1898/2007) démontre ainsi que la présence d'autrui, et notamment la présence d'un autrui co-acteur (effectuant la même tâche que l'individu « sujet » de l'expérience), a un effet facilitateur sur les performances observées dans la réalisation d'une tâche. En l'occurrence, Triplett effectue cette observation en lien avec les performances sportives de cyclistes.

Une nouvelle conceptualisation de la suggestion est développée en 1900 par Binet (in Doise, 1995, p.200), qui introduit ce phénomène dans le champ du « normal » ; alors que celui-ci n'était envisagé jusqu'alors que sous un angle pathologique ou clinique. Selon la thèse de cet auteur, l'Homme est naturellement sensible à l'influence d'autrui et en ce sens « suggestible ». La survenue d'un phénomène d'influence sociale, à savoir la reproduction plus ou moins fidèle des comportements ou attitudes d'une source par un autrui récepteur,

nécessite toutefois toujours, dans cette théorisation, que cet individu présente un état de conscience modifié ou particulier.

Au début du 20<sup>ème</sup> siècle, l'idée d'une influence de l'individu par autrui ou par la société, et ce dans des champs de la vie quotidienne variés, commence donc à s'établir en psychologie sociale.

Ces premiers travaux, nous l'avons dit, font toutefois fi de la place de l'individu dans le corps social : cet aspect commence à être intégré par les études menées sur la question de l'influence à partir de la fin de la première moitié du 20<sup>ème</sup> siècle. Ainsi, Lewin (1947/1978) considère dans ses travaux la problématique de l'influence sociale en lien avec la dynamique des groupes. Selon lui, les relations d'interdépendance entre les individus, qui existent dans les groupes en raison du rôle de ces derniers dans la satisfaction des besoins et buts individuels (De Montmollin, 1977, p.18) expliquent le phénomène de l'influence sociale. L'homme, dans la mesure où il a besoin du collectif pour satisfaire à ses objectifs et désirs, se doit donc d'accepter quelques arrangements pour satisfaire et être accepté, à son tour, par son environnement social.

La question de l'interdépendance entre l'individu et le groupe est encore mise en évidence par les travaux portant sur la normalisation et le conformisme. Sherif (1936) ou encore Asch (1951), démontrent que l'importance accordée par les individus à être en concordance avec leur environnement social les conduit à se référer aux jugements produits par « la majorité » pour formuler leurs propres opinions et décisions. Ces deux auteurs mettent ainsi à jour les phénomènes de normalisation et de conformisme.

Sans poursuivre dans le détail la genèse de la recherche sur l'influence sociale, notons que le développement des investigations sur cette question, croissant au cours du 20<sup>ème</sup> siècle, a également été conditionné par les évolutions sociétales survenues au cours de cette période. L'intérêt pour cette thématique s'est ainsi fortement développé à la suite des première et deuxième guerres mondiales, durant lesquelles les campagnes de propagande ont fait leur apparition, posant la question de la vulnérabilité des populations à la manipulation. La psychologie sociale a également cherché à comprendre les raisons qui avaient pu conduire des hommes « normaux » à obéir de manière inconditionnelle à une source d'autorité leur ordonnant les pires barbaries. L'émergence de ces phénomènes de manipulation de masse a donc conduit la psychologie sociale à tenter de répondre à un double questionnement : « Quelles sont les sources d'influence et les manipulations « ordinaires » ? » et « quelle est leur efficience effective ? », d'une part, l'objectif étant de permettre aux individus

d'apprendre à se protéger vis-à-vis des tentatives de manipulation de l'information ; puis « Comment tirer parti de ces mécanismes d'influence en vue d'amener autrui à agir tel que nous souhaiterions qu'il le fasse ? », dans un second temps (e.g. Promouvoir l'adoption de certains aliments faiblement coûteux durant la seconde guerre mondiale (Lewin, 1947/1978).

L'intérêt pour la thématique de l'influence sociale, à son summum durant la période de l'après guerre en psychologie sociale, a néanmoins connu un certain déclin à la fin du 20<sup>ème</sup> siècle. Il n'en reste pas moins que ce thème, en raison de l'apparition de contextes de vie nouveaux, impliquant un renouvellement des problématiques liées à la question de la manipulation de masse, est resté d'actualité sur cette période. Le temps de l'après guerre et des 30 glorieuses correspond en effet à une période où les « horizons intellectuels » des individus, ainsi que l'« échelle » à laquelle ils se sont mis à vivre et à penser, se sont considérablement élargis (De Montmollin, 1977, p.9). La seule connaissance individuelle, générée par l'observation et l'expérimentation propre, est donc devenue insuffisante pour faire face à ce nouvel environnement de vie, impliquant une recherche de la connaissance orientée vers les médias, les sciences, l'entourage social, etc. Dans ce nouvel environnement social, plus que jamais d'actualité, le rôle de l'influence d'autrui et la dépendance interpersonnelles apparaissent prédominants (De Montmollin, 1977) ; motivant l'intérêt scientifique pour cette question (i.e. l'étude de ses formes, ses mécanismes, ses aboutissants). En parallèle de cette « ouverture de l'échelle de vie » des individus, la société de la fin du 20<sup>ème</sup> siècle et du début du 21<sup>ème</sup> siècle fait face à de nouveaux problèmes qui soulignent l'importance de développer les techniques d'influence des comportements et pensées collectifs : ainsi, la nécessité de sauvegarder certaines ressources naturelles en péril, de gérer une cohabitation humaine devenue difficile dans certaines régions du globe pour des raisons diverses (surpopulation, guerres...) (Pratkanis, 2007), ou encore le besoin de faire évoluer des conduites et attitudes devenues problématiques en termes de santé, constituent des motifs renouvelés pour s'intéresser à la question de l'influence sociale et au développement de techniques qui y ont trait.

En résumé, la science de l'influence sociale interroge donc les déterminants de l'influence sociale et les mécanismes psychologiques qu'elle sollicite (visée théorique) ; et, d'autre part, la manière dont il est possible d'invoquer délibérément ces déterminants en vue de susciter des comportements ou opinions plébiscités (visée appliquée). Par ailleurs, cette science interroge à la fois la façon dont il est possible de susciter de l'influence et celle dont il est possible de s'en prémunir.

Ce double questionnement théorique et pratique s'est porté sur plusieurs grands domaines d'intérêt, identifiés par Pratkanis en 2007 (pp.4-5) : La communication de masse ; la dissonance cognitive ; le pouvoir ; la recherche de stratégies d'influence ; et le pouvoir de la situation.

La théorie de la soumission librement consentie, et plus particulièrement celle de l'engagement comportemental, ainsi que les techniques qui en découlent, développées autour des années 1960, trouvent leur origine à la fois dans le 2ème et le 4ème de ces domaines d'intérêt. Ainsi, si la recherche sur les stratégies d'influence constitue le contexte scientifique qui a présidé à la découverte des techniques de soumission librement consentie, leur développement trouve ses racines dans le champ théorique de l'organisation cognitive.

## **1.2. Vers une théorisation de l'engagement : Les fondements théoriques de l'élaboration de la psychologie de l'engagement**

La théorie de l'engagement, nous venons de le mentionner, est une théorie qui a servi de socle au développement de plusieurs techniques ces dernières décennies en psychologie sociale, en lien avec l'étude de l'influence sociale. Cette psychologie a, plus précisément, puisé ses racines dans les études et théories ayant trait au changement cognitif et à l'organisation cognitive individuelle.

Ce sont ces différentes théories et leurs apports fondateurs pour la théorie de l'engagement que nous allons présenter succinctement à présent.

L'une d'entre elles est la théorie de l'équilibre développée par Heider en 1946 (puis en 1958). Cette théorie est la première à avoir interrogé l'explication et les mécanismes du changement cognitif sous l'angle de la consistance cognitive.

Selon Heider, le fonctionnement cognitif individuel est marqué par le fait que l'individu présente une préférence pour les situations d'équilibre et de cohérence. En vue de simplifier son analyse du réel (objets, évènements, personnes) (Ballé, 2001), celui-ci va ainsi chercher à rendre son univers cognitif cohérent (ou consistant) ; c'est-à-dire chercher à ce que ses attitudes et comportements soient en accord les uns vis-à-vis des autres. Cette recherche de cohérence dans l'univers cognitif de l'individu intègre également la consistance entre les évaluations qu'il émet à propos d'un objet et celles émises par son entourage social sur ce même objet. Une relation « consistante » correspond alors à l'émission d'un avis conforme à celui fourni par un autre apprécié (ou non conforme à un autre non apprécié), et une relation

« inconsistante » à l'émission d'un avis non conforme à celui émis par un autrui apprécié (ou conforme à celui d'un autrui non apprécié).

Cette recherche de cohérence cognitive constituerait l'un des moteurs essentiels des attitudes et du comportement des personnes. La théorie de Heider fournit donc une explication du changement cognitif, qui résulterait des ajustements mis en place par l'individu lorsqu'un déséquilibre survient au sein de son système de pensées, afin de rétablir l'homéostasie de ce système. Le retour à l'équilibre se ferait alors par le biais d'une modification de certains éléments attitudinaux en vue d'aboutir à une homogénéisation des contenus cognitifs. Cette théorie met également en évidence le rôle joué par les relations sociales dans ce système de régulation.

Cette première théorisation de la consistance cognitive va être reprise par Osgood et Tannenbaum en 1955 puis par Osgood, Suci et Tannenbaum en 1957, qui affinent la théorisation développée par Heider en formulant une « théorie de la congruence ». Reprenant pour l'essentiel les propos formulés par ce dernier, l'apport novateur de leur théorie concerne la quantification de l'attitude de l'individu envers la source d'information à laquelle il est confronté ainsi qu'envers le contenu de cette information. Cette quantification est opérationnalisée à l'aide de la « direction » des éléments d'information (ceux-ci s'associant ou s'opposant) et de leur position sur cette échelle de direction du sens. Selon ces auteurs, lorsque des éléments de représentation entretiennent un rapport d'interaction, leur polarisation ainsi que leur direction va conditionner l' « incongruence » du message traité pour l'individu : dans une configuration où les éléments d'information revêtent un caractère antagoniste pour l'individu, celui va ressentir un état d'inconfort cognitif en raison de sa préférence pour les états de congruence. Ces auteurs parlent alors d'une « pression d'incongruence », qui est fonction, pour toute affirmation, de « la différence - exprimée en unités d'échelle - entre la position existante de chaque concept et sa position de congruence maximale » (Osgood, *et al.*, 1957, p.205) et va conditionner l'intensité de la motivation ressentie par la personne à restaurer un état de congruence et ainsi les efforts engagés en ce sens.

Les mécanismes de recherche de cohérence et de consistance cognitive ont également été investigués par Festinger, en 1957 (1957/1962). Cet auteur, cependant, s'il traite comme les précédents de la question de l'équilibre cognitif, va analyser sous un angle différent cette quête de la cohérence cognitive et les ressorts psychologiques qui la sous-tendent.

L'un des premiers points introduits par sa théorisation concerne la notion de cognition : selon Festinger, la recherche de consistance va prendre place lorsqu'un individu fait face à la

cohabitation interne de deux **cognitions** antagonistes, c'est-à-dire lorsque deux de ses « éléments de connaissance » se trouvent en opposition. L'idée d'une opposition entre éléments de connaissance figurait déjà dans les précédentes théories : le terme de cognition, plus large que celui d'attitude ou de représentation, est toutefois novateur.

Festinger propose par ailleurs d'utiliser le terme « dissonance » afin de remplacer celui d'« inconsistance » évoqué par Heider. Ce choix est effectué en raison du caractère plus neutre du terme dissonance, c'est-à-dire en raison de la moindre « connotation de logique » (Festinger, 1957/1962, p.2) qu'il véhicule, permettant de considérer et de mieux qualifier des relations d'opposition plus diversifiées. La relation de « consistance » entre deux cognitions est quant à elle qualifiée de « consonance ».

La théorie de Festinger se distingue en outre des précédentes sur des points beaucoup plus fondamentaux. Contrairement aux postulats d'Heider ou d'Osgood et Tannenbaum, ainsi, cet auteur postule que le fonctionnement du système cognitif n'est pas régit par une recherche de la consonance absolue, mais par une recherche de la rationalisation des dissonances. Il s'agit ainsi davantage d'une recherche de la cohérence de l'univers cognitif plutôt que de celle de son homogénéité. Selon cette conception, la dissonance cognitive va rarement être reconnue, et à fortiori acceptée comme telle par l'individu, qui va tenter de la rationaliser. Lorsque cette rationalisation échoue, les individus n'ayant pas les moyens de mener ce processus à bien pour « une raison ou une autre », ces personnes vont développer un état d' « **inconfort psychologique** » (Festinger, 1957/1962, p.2). Selon Festinger, « l'existence de dissonance, psychologiquement inconfortable, va motiver la personne à essayer de réduire [cette] dissonance et atteindre la consonance » (Festinger, 1957/1962, p.3). La théorie de la dissonance cognitive introduit donc l'idée d'un état motivationnel expliquant la recherche de rationalisation du système cognitif, idée qui n'était pas présente au sein des théories précédentes.

Il est à noter que Festinger utilise le terme de dissonance pour qualifier l'état de non congruence entre plusieurs cognitions, et non pour désigner l'état de mal-être qui en résulte.

Festinger reste en revanche fidèle aux théories antérieures sur un point important : selon lui, toute dissonance cognitive non rationalisée, que cette dissonance implique des cognitions relatives à des attitudes, des éléments d'information ou des comportements, est problématique pour l'individu. Néanmoins, cette dissonance n'a lieu d'être selon ce point de vue que lorsque l'individu s'est approprié au moins l'une des cognitions divergentes de la situation. L'individu

de Festinger revêt donc une position d'acteur dans la formation de la dissonance plutôt que d'observateur, comme c'était le cas dans les théories précédentes (Gosling *et al.*, 1996).

La force de la dissonance, et par voie de conséquence la force de la tension psychologique dont Festinger évoque l'existence, vont être fonction de plusieurs éléments.

Il est à noter, tout d'abord, que le calcul de la magnitude de la dissonance est réalisé à partir d'une cognition, cette cognition étant celle qui vient se poser en contradiction avec le système d'attitudes et de croyances ou avec les comportements préexistants de l'individu. Festinger donne donc un statut particulier à la cognition source de la dissonance, à partir de laquelle se calcule l'inconfort psychologique ressenti. La dissonance cognitive résulte alors de la proportion de cognitions dissonantes avec la cognition « problématique », sur l'ensemble des cognitions entretenant des relations de pertinence avec cette cognition. Plus la proportion de cognitions dissonantes est importante, plus la magnitude de la dissonance cognitive sera élevée. Un second critère est impliqué dans le calcul de la dissonance : il s'agit de l'importance des cognitions en jeu. Ainsi, plus les cognitions impliquées dans la relation d'opposition sont importantes pour l'individu, plus la dissonance sera élevée. Enfin, l'importance de la dissonance dépend de l'écart entre les cognitions, un écart important étant associé à une dissonance cognitive forte.

Si la magnitude de la dissonance peut être calculée à l'aide des trois critères avancés, Festinger postule que les efforts engagés en vue de réduire cette dissonance vont être proportionnels à son intensité. Ainsi, « la force de la pression à réduire la dissonance [serait] fonction de la magnitude de la dissonance » (Festinger, 1957/1962, p.18).

Plusieurs voies de réduction de la dissonance cognitive vont dès lors pouvoir être mobilisées par l'individu. Quel que soit le processus utilisé, celui-ci va viser la rationalisation du système cognitif. Cette rationalisation pourra, selon Festinger, se faire par le biais d'un changement d'attitude (c'est-à-dire par une modification de la perception des éléments liés à la situation) comme par celui d'un changement de comportement, lorsque la relation de dissonance implique une manifestation comportementale. Ces deux modes de réduction de la dissonance correspondent ainsi à des processus de **rationalisation cognitive** et de **rationalisation comportementale ou en acte**. Cependant, dans la mesure où il est plus difficile de réfuter à posteriori la réalité d'un comportement effectué que de contester son adhésion à une attitude liée (de manière dissonante) à ce comportement, la réduction de la dissonance s'opérera le plus souvent par le biais d'un changement d'attitude.

Plus précisément, ces deux voies de rationalisation de la dissonance comprennent les stratégies suivantes :

- 1) Modifier (cesser) le comportement problématique : lorsque celui-ci est impliqué dans la relation cognitive de dissonance, mais aussi régulier et donc susceptible de se reproduire.
- 2) Modifier l'environnement, lorsque cet environnement est source de la dissonance (e.g. lorsque de nouvelles cognitions apportées par l'environnement se placent en opposition avec les cognitions préalables de l'individu). Cette voie de réduction de la dissonance est davantage susceptible d'être utilisée, de fait, lorsque la source environnementale est sociale que physique.
- 3) Modifier son « savoir » : cette modification pouvant passer par un changement des attitudes initiales (i.e. arrêter de croire en ses attitudes initiales) ; ou à l'inverse, par un ajout de cognitions consonantes avec ses attitudes initiales, minimisant ainsi l'importance de la nouvelle cognition contradictoire source de la dissonance ; ou encore par l'ajout de nouvelles cognitions rendant les cognitions contradictoires problématiques consonantes.
- 4) Dénigrer, lorsque la cognition source problématique est un acte, cet acte : c'est-à-dire affirmer dès le départ que cet acte était « une mauvaise chose », ou l'interpréter comme étant sans conséquence ou sans intérêt. Ce dernier processus sera qualifié de mécanisme de « trivialisation » (Simon, Greenberg et Brehm, 1995).

Les différents éléments évoqués constituent le cœur de la théorie de la dissonance cognitive de Festinger. C'est sur la base de cette conceptualisation que les théoriciens de l'engagement vont développer la théorisation de l'un des principes d'influence sociale les plus étudiés de la fin du 20<sup>ème</sup> siècle.

## **2. Débuts et développements de la théorie de l'engagement**

### **2.1. L'engagement interne de Kiesler (1966 ; 1971)**

Comme nous venons de le mentionner, c'est à partir de ces élaborations théoriques que Kiesler et Sakumura, en 1966, initient le développement d'une psychologie de l'engagement. Leurs hypothèses apportent des éléments complémentaires et indispensables aux différentes théorisations évoquées, et notamment à la théorie de la dissonance. Leur principal apport vis-

à-vis de cette dernière réside dans le postulat que, pour qu'un effet de dissonance soit instauré après l'émission par un individu d'un comportement contraire ou en incomplète adéquation avec ses attitudes initiales, il est nécessaire que celui-ci soit engagé dans son acte. La théorie de Festinger (1957/1962) postulait en effet que la réalisation d'un acte, que celui-ci ait été librement décidé, contraint (par l'autorité ou par la force) ou motivé (par des incitations monétaires ou d'autres types), instaure un état de dissonance cognitive chez l'individu. Selon Kiesler et Sakumura, l'effet de cristallisation comportementale et attitudinale impliqué par la réalisation d'un comportement s'explique par la notion d'engagement, qu'ils définissent comme étant « le lien de l'individu à ses actes comportementaux »<sup>1</sup> (Kiesler et Sakumura, 1966, in Kiesler, 1971, p.30). Ce n'est que lorsque l'individu se sent engagé vis-à-vis de son acte, c'est-à-dire lorsqu'il établit un lien entre lui et son comportement, que cette personne est susceptible de mettre en cohérence ses cognitions et comportements futurs avec l'acte qu'il vient d'émettre. Cette notion d'engagement, selon Kiesler et Sakumura, est trop négligée par la théorie de la dissonance.

Dès lors, les interrogations posées par ces auteurs sont multiples : Comment amener les individus à être engagés dans un acte auquel ils n'auraient pas spontanément pris part ? Comment conduire, ainsi, des personnes à être engrenées dans une « séquence cohérence » ? Quels sont les éléments qui permettent d'impliquer un individu dans l'acte qu'il vient de réaliser ?

En parallèle du traitement de ces questions relatives aux possibilités pratiques d'engagement, leur travail théorique se penche sur la compréhension de la manière dont le comportement d'une personne affecte « non seulement » ses attitudes, mais également le traitement ultérieur des informations provenant de son environnement, ses capacités de défense relativement aux tentatives d'influence d'autrui, et enfin la production de ses comportements ultérieurs (Kiesler, 1971, p.3).

Quatre postulats, repris par Kiesler en 1971 lors de la première théorisation de la notion, sont alors formulés par ces chercheurs relativement à l'engagement. Ces postulats sont les suivants :

Postulat 1 : L'existence d'une inconsistance entre ses attitudes et ses actes comportementaux n'est pas « supportable » pour l'individu : dès lors, celui-ci va chercher à résoudre cette inconsistance en modifiant soit son attitude, soit son comportement ou les implications

---

<sup>1</sup> En anglais dans le texte original: « pledging or binding of the individual to behavioral acts ».(Kiesler et Sakumura, 1966, p. 349)

psychologiques de ce comportement en vue de réduire le taux de dissonance induit par la cohabitation de ces éléments.

Postulat 2 : L'engagement a pour effet de rendre un acte plus résistant au changement. Plus précisément, l'engagement a pour effet de rendre la cognition relative au comportement réalisé plus résistante au changement : dans le cas d'un acte contre-attitudinal, l'engagement favorise donc le changement d'attitude et dans le cas d'un acte pro-attitudinal, il favorise la résistance de l'attitude en cas d'attaque.

Postulat 3 : L'ampleur des effets de l'engagement est positivement et régulièrement reliée au degré d'engagement de l'individu à son acte. Ainsi, plus le degré d'engagement est fort, et plus le changement d'attitude ou la résistance de l'attitude aux attaques ultérieures seront forts.

Postulat 4 : Un certain nombre de facteurs permettent d'opérationnaliser l'engagement d'un individu à son acte ; lesquels sont :

- 1) Le caractère explicite de l'acte : Soit, un acte public et non ambigu.
- 2) L'importance de l'acte pour le sujet.
- 3) Le degré d'irrévocabilité de l'acte.
- 4) Le nombre d'actes réalisés par l'individu : plus le nombre d'actes est important, plus l'individu sera engagé vis-à-vis de son acte.
- 5) Le sentiment de liberté éprouvé par l'individu dans la réalisation de son acte.

Dans cette perspective, l'engagement apparaît donc être un engagement de nature interne, largement conditionné par les auto-attributions formulées par l'individu relativement à ses actes et par l'appréciation subjective qu'il va conférer à ces derniers.

Par ailleurs, le rapport entre l'engagement et la dissonance est conçu par ces auteurs comme étant linéaire : ainsi, plus l'engagement est fort, plus la dissonance qui lui est conséquente sera également importante.

Cette première théorisation de l'engagement constituera une référence en psychologie sociale expérimentale jusqu'à la fin des années 1970.

## 2.2. La psychologie de l'engagement de Beauvois et Joule (1981 ; 1987/2002)

En 1981 puis 1987, Beauvois et Joule vont reprendre et compléter cette première conceptualisation en y introduisant une modification majeure : pour ces auteurs, en effet, l'engagement dont il est question dans les études menées (soit l'engagement nécessaire et « suffisant » à l'induction de changements d'ordres comportemental et attitudinal) revêt un caractère externe, c'est-à-dire que celui-ci est déterminé par les caractéristiques objectives de l'acte réalisé et de la situation dans laquelle il prend place, et non par le ressenti subjectif de l'individu vis-à-vis de son lien avec l'acte émis. L'engagement correspond dans cette conception à l'implication de la personne (dans le sens de responsabilité), de par les caractéristiques de la situation, dans l'acte auquel elle vient de prendre part ; et non plus au résultat de cette implication qui consiste en l'établissement d'un certain lien, attribué et ressenti par la personne, entre elle et son acte (ce qui était postulé par Kiesler en 1971).

Joule et Beauvois définissent ainsi l'engagement comme correspondant « dans une situation donnée, aux conditions dans lesquelles la réalisation d'un acte ne peut être imputable qu'à celui qui l'a réalisé », ou encore comme se rapportant aux « conditions de réalisation d'un acte, qui, dans une situation donnée, permettent à un attributeur d'opposer cet acte à l'individu qui l'a réalisé » (Joule et Beauvois, 1998/2006, p.60).

A l'inverse également de ce que postule Kiesler dans sa théorisation de la notion, le rapport entre dissonance et engagement est conçu par Joule et Beauvois sur un mode binaire ou dichotomique, c'est-à-dire selon une conception du fonctionnement de l'engagement en termes de paliers. Ces auteurs avancent ainsi l'idée que l'induction d'un état de dissonance nécessite un certain niveau d'engagement, en deçà duquel aucune tension n'est ressentie par l'individu : c'est seulement à partir de ce niveau d'engagement (indéfini) que des effets d'ordres comportemental ou attitudinal sont susceptibles d'apparaître. De la même manière, au delà de ce seuil, tout accroissement de l'engagement est inefficient à accroître les effets ou la dissonance provoquée par l'acte engageant, d'après Joule et Beauvois.

Ces auteurs vont par ailleurs proposer une lecture radicale de la théorie de la dissonance, sur laquelle se base la psychologie de l'engagement. Plusieurs points de cette théorie sont ainsi repris par ces deux auteurs.

Un premier point concerne l'utilisation du mot « dissonance », employé par Festinger en vue de désigner une situation d'inconsistance entre différentes cognitions, mais pouvant également être interprété comme référant à l'état de tension psychologique suscité par cette

inconsistance. Joule et Beauvois, en vue de « lev[er] les ambiguïtés de la polysémie [de ce] mot » (Girandola, 2003, p.193), restreignent l'emploi de ce terme à la désignation de l'état psychologique d'inconfort généré par les relations « d'inconsistances » cognitives.

Joule et Beauvois révisent par ailleurs des éléments plus fondamentaux de la théorie de Festinger. Ces auteurs affirment ainsi que « [cette] théorie [...] n'est valide que lorsque le sujet est engagé dans son acte » (Joule et Beauvois, 1998/2006, p.282). En d'autres termes, ces auteurs postulent que seules les situations d'inconsistances cognitives ayant une base comportementale dans laquelle l'individu est impliqué sont source d'inconfort cognitif. L'inconsistance entre plusieurs cognitions attitudinales ou représentationnelles, ainsi, n'est pas susceptible d'instaurer un état de dissonance chez l'individu selon cette conception.

Beauvois et Joule, dès lors, donnent un statut d'autant plus particulier à la cognition source de dissonance puisque celle-ci correspond uniquement à la cognition représentant un acte engageant émis. Selon cette théorie, la rationalisation n'est pas sollicitée afin de neutraliser toutes les incohérences du système cognitif, mais seulement celles qui impliquent ce type de **cognition dite « génératrice »**. De fait, si d'autres types de cognitions entretiennent entre elles des rapports d'inconsistance, un tel processus de réduction de la dissonance ne sera pas engagé.

Le processus de réduction de la dissonance n'a pas pour objectif de susciter davantage de cohérence cognitive, mais de rationaliser les comportements contre-attitudinaux engageants émis (Joule et Beauvois, 1982, p.109 ; Joule et Beauvois, 1998/2006, p.305).

Le taux de dissonance, selon cette conception, doit donc être calculé à partir des relations qu'entretient la cognition génératrice avec les autres cognitions, et à partir de ces relations seules.

Ainsi, la dissonance ressentie par l'individu est fonction du rapport de la somme des cognitions présentant une relation de dissonance avec le comportement émis, sur la somme de toutes les cognitions en lien avec ce comportement (cognitions dissonantes et consonantes avec ce comportement) (Voir Figure 1 ci-après).

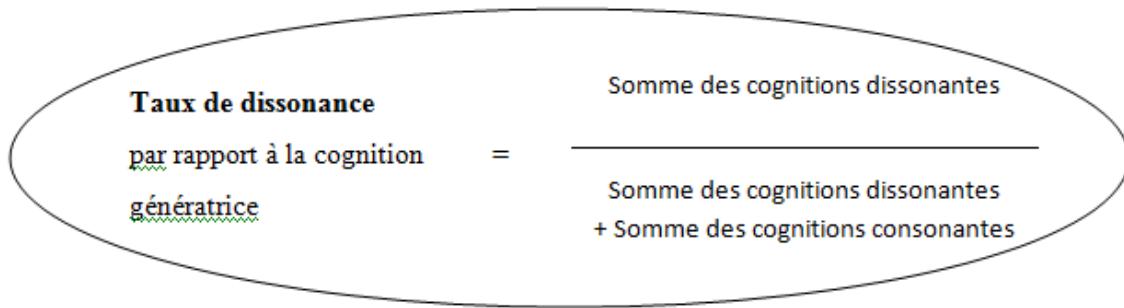


Figure 1: Calcul du taux de dissonance selon la théorie radicale de la dissonance de Joule et Beauvois (1982)

Notons que le calcul du taux de dissonance proposé par ces auteurs ne prend pas en compte l'importance pour l'individu des cognitions en jeu.

Beauvois et Joule, en lien avec cette nouvelle conception de la dissonance cognitive, redéfinissent les processus de rationalisation cognitive et comportementale des inconsistances. Si ces auteurs réaffirment le postulat de Festinger selon lequel la dissonance peut être réduite par le biais d'un changement d'attitude ou par le biais de l'ajout de nouvelles cognitions consonantes (consonantes cependant cette fois avec l'acte engageant émis), ils substituent un nouveau processus de rationalisation en acte à celui proposé par la version « laxiste » de la dissonance (i.e. arrêter le comportement problématique). Ce processus consiste en l'émission de nouveaux comportements allant dans le même sens que le premier comportement problématique émis. Cette accumulation de nouveaux comportements en adéquation avec l'acte contre-attitudinal initialement émis va venir apporter des cognitions consistantes avec cet acte, et ainsi réduire le ratio « cognitions dissonantes/cognitions totales pertinentes » qui lui est relatif. Ce processus de rationalisation en acte survient dans la plupart des cas lorsque le processus de rationalisation cognitive se retrouve, pour des raisons propres à la situation d'engagement, bloqué.

La théorie radicale de la dissonance de Beauvois et Joule intègre également aux processus de rationalisation le processus de « trivialisation », déjà évoqué par Festinger mais testé et vérifié par Simon, Greenberg et Brehm (1995). Rappelons que ce processus consiste pour l'individu à minimiser les conséquences, l'intérêt ou l'importance de l'acte contre-attitudinal qu'il vient de réaliser. Cette minimisation, de fait, réduit l'engagement de l'individu dans son acte, ainsi que l'inconsistance cognitive que cet acte génère.

La théorie « radicale » de Beauvois et Joule redéfinit donc les conditions d'apparition de la dissonance et celles de sa réduction. Cette théorie précise également un dernier point, qui

concerne les facteurs d'engagement. Selon ces deux auteurs, si ces facteurs sont indispensables à l'apparition de la dissonance, ils ne sont en aucun cas générateurs de cette dissonance. Si l'on prend le cas du facteur « caractère public », par exemple, le fait pour l'individu de se dire qu'il a accepté de réaliser un acte en toute liberté ne présente pas d'inconsistance avec le fait de se dire que cet acte a été perçu par plusieurs personnes. Une telle relation n'apparaît pas incompatible avec les valeurs de l'individu. Ces facteurs présentent donc un statut particulier : ce sont des *cognitions d'engagement*, « n'entrant pas dans le calcul du taux de dissonance » (Beauvois, Bungert, Rainis et Tornior, 1993, p.156)

Ces facteurs d'engagement, destinés à favoriser l'implication des individus dans un acte qui leur a été extorqué, ont eux aussi été repris et développés par Joule et Beauvois (1981). Avant de les aborder dans le détail, nous pouvons noter, pour clore cette partie, que l'origine de l'instauration d'un état de tension dans les situations « d'irrationalité » comportementale serait à rechercher du côté des évènements disciplinaires de l'enfance. La réprimande quasi-systématique de l'émission par l'enfant de comportements inattendus, et donc de comportements inconsistants, serait ainsi susceptible d'expliquer la tension ressentie ultérieurement dans des situations d'inconsistance comparables (Cooper, 2007). Ce phénomène peut également être interprété comme la résultante de l'intériorisation d'une norme de consistance socialement valorisée dans nos sociétés (Channouf et Mangard, 1997).

### **2.2.1. *Les facteurs d'engagement***

Les facteurs d'engagement définis par Joule et Beauvois sont regroupés communément en deux catégories principales. Ces catégories sont relatives à la « taille » de l'acte, et aux « raisons » présidant à l'émission de l'acte.

Parmi l'ensemble de ces facteurs, un facteur se distingue toutefois par l'importance qu'il revêt dans l'induction de l'engagement : c'est la « déclaration de liberté ». Nous commencerons dès lors par présenter la catégorie dans laquelle ce facteur s'inscrit.

#### **2.2.1.1. *Les raisons de l'acte***

##### **2.2.1.1.1. *Le contexte de liberté :***

Il existe un facteur primordial et inaliénable de toute procédure destinée à susciter l'engagement d'un individu dans un acte : ce facteur est le contexte de liberté dans lequel prend place cet acte. En effet, le principe de l'engagement, nous l'avons dit, consiste à

manipuler les conditions de réalisation d'un acte en vue de permettre l'attribution (exclusive) de sa réalisation à la personne qui l'a effectué. Dès lors, pour qu'une telle attribution puisse être faite, il est nécessaire que la personne « engagée » soit perçue comme ayant été libre de réaliser ou non son comportement.

L'opérationnalisation du contexte de liberté est relativement simple à manipuler : de nombreuses études attestent ainsi qu'il suffit, pour produire des effets d'engagement, de déclarer de manière plus ou moins explicite à l'individu engagé « qu'il est libre de faire ou de ne pas faire ce qu'on attend de lui » (Joule et Beauvois, 1998/2006, p.71).

Il est intéressant de noter que de nombreuses études (Guéguen, Pascual, Jacob et Morineau, 2002 ; Pascual et Guéguen, 2002 ; Guéguen, Pascual, et Dagot, 2004 ; Guéguen et Pascual, 2005 ; Marchand, Halimi-Falkowicz et Joule, 2009) démontrent également que lorsqu'une requête est faite à un individu, le fait de déclarer à celui-ci qu'il est totalement libre de répondre ou de ne pas répondre favorablement à cette requête n'entrave en rien sa propension à y agréer effectivement. Inversement même, cette déclaration permet d'obtenir un pourcentage d'acceptation supérieur à celui obtenu sans la mention de cette possibilité de refuser. Cette formule est d'ailleurs considérée aujourd'hui comme une technique de soumission sans pression à part entière, dénommée technique du « vous êtes libre de... » (Guéguen et Pascual, 2000).

La déclaration de liberté présente donc un double intérêt : celui de permettre, d'une part, d'obtenir un taux de soumission supérieur à celui obtenu sans l'aide de cette formulation ; et d'autre part, de permettre l'engagement des personnes dans l'acte qu'elles viennent de réaliser.

Il est par ailleurs important et intéressant de souligner que, contrairement à ce qui a été postulé par Kiesler en 1971, l'apparition des effets d'engagement ne nécessite pas que les personnes impliquées dans l'action aient le « sentiment » d'être libres. Ainsi, la seule déclaration de liberté formulée aux individus lors d'une requête suffit à les engager dans l'acte qu'ils acceptent de réaliser. C'est ce que démontrent Joule et Beauvois (1998/2006, p.303) en comparant les résultats obtenus dans les études de Steiner (1980) et de Beauvois, Michel, Py, Rainis et Somat (1996) : il apparaît ainsi au travers de l'étude de Steiner que l'ensemble des individus, engagés ou non engagés, déclare se sentir relativement « contraint », les personnes déclarées libres se sentant seulement « moins contraintes » que celles n'ayant pas été déclarées libres ; à l'inverse, l'étude réalisée par Beauvois *et al.* (1996) démontre que les sujets déclarés libres se sentent « plus libres » que les sujets non engagés.

Pour autant, dans ces deux expériences, seules les personnes ayant été déclarées « libres » changent d'attitude après l'acceptation de réaliser l'acte. Il semble donc que ce ne soit pas le sentiment d'être libre, mais bien la déclaration que l'individu l'est, qui conditionne l'engagement de l'individu dans son acte.

#### *2.2.1.1.2. Les raisons d'ordre externe désengagent :*

De la même manière que la contrainte de réaliser un acte désengage la personne ayant effectué cet acte, toute justification externe va contribuer à désengager l'individu. Dans l'optique d'engager une personne dans le comportement qu'elle doit émettre, il est donc impératif de ne pas avoir recours à des récompenses ou à des punitions, tout comme à une justification du comportement par un but à atteindre. Ces éléments constituent en effet autant de motifs extérieurs justifiant la réalisation de l'acte, et amenuisant ainsi le lien perçu entre l'individu et son comportement. De nombreuses études attestent des « dommages » causés par l'utilisation de stratégies d'incitation dans le cadre de l'engagement (Aronson et Carlsmith, 1963 ; Helmreich et Collins, 1968) : celles-ci démontrent en effet que l'utilisation d'une rémunération comme d'une menace en vue de motiver une personne à émettre un acte va contribuer, une fois l'acte émis ou accepté, à réduire chez cette personne les changements attitudinaux et comportementaux ultérieurs allant dans le sens de son acte, comparativement à une procédure sans stratégie incitative.

#### *2.2.1.1.3. Les raisons d'ordre interne engagent :*

A contrario, la possibilité d'attribuer des raisons propres à l'individu pour expliquer la réalisation d'un acte va permettre de resserrer les liens perçus entre une personne et son comportement.

Cette attribution de dispositions personnelles en vue d'expliquer le comportement réalisé peut être effectuée par le sujet lui-même (de telles explications des évènements et comportements étant fréquemment avancées dans nos sociétés, en vertu de la prédominance de la norme d'internalité (Beauvois, 1994) ou par un tiers : il s'agit alors d'un étiquetage. De nombreuses expériences, une fois encore, attestent de l'efficacité d'un tel recours à des inférences dispositionnelles en vue de susciter l'engagement du sujet dans son acte (Goldman, Seever et Seever, 1982 ; Fointiat, Caillaud et Martinie, 2004)).

Le double impact que présentent ces raisons d'ordre interne doit toutefois être souligné. Bien que celles-ci permettent d'augmenter l'engagement de l'individu dans son acte et son internalisation des valeurs qu'il porte, ce type de justifications constitue une cognition

consonante avec l'acte engageant, permettant de le rationaliser. Les raisons d'ordre interne sont ainsi susceptibles de réduire la dissonance ressentie après la réalisation d'un acte contraire aux valeurs de l'individu, et les changements attitudinaux qui en découlent (Beauvois, 2001).

La seconde catégorie de facteurs engageants, nous l'avons dit, concerne la taille de l'acte. Cette « taille », elle-même décomposée en deux sous-catégories que sont « la visibilité de l'acte » et « l'importance de l'acte » par Joule et Beauvois (1998/2006), comprend les différents aspects suivants.

### *2.2.1.2. La visibilité de l'acte*

Quatre facteurs vont matérialiser cette visibilité de l'acte :

#### *2.2.1.2.1. Le caractère public de l'acte :*

Le caractère public de l'acte, tout comme le facteur « contexte de liberté », revêt une position particulière parmi l'ensemble des facteurs évoqués par la théorie de l'engagement.

Comme l'attestent les nombreuses études réalisées dans le paradigme relatif à cette technique, l'opérationnalisation de cette dimension se constitue en effet comme l'une des plus efficaces afin d'obtenir des changements attitudinaux et comportementaux, sur le court comme sur le long terme.

Ce facteur opère de la manière suivante : lorsqu'un individu réalise un acte, il va être d'autant plus engagé dans son acte que le nombre de personnes ayant pu observer sa participation dans ce comportement est élevé. En effet, l'implication dans une action n'est pas la même lorsque celle-ci a été effectuée devant une personne ou devant une foule de personnes. De la même manière, un individu va être plus engagé dans son acte si son identité est clairement spécifiée que si celle-ci l'est imparfaitement ou n'est pas connue des observateurs du comportement.

L'engagement des individus par l'utilisation d'un acte ou discours public s'avère ainsi plus efficient à changer les comportements et les attitudes que le recours à un engagement misant sur l'utilisation d'un acte ou discours privé (Harvey, 1965 ; Redman-Simmons, 2008). Un certain nombre d'études démontrent, notamment, que l'opérationnalisation de l'engagement par « signature publique » est la modélisation la plus efficace de cette technique (Pallak et Cummings, 1976 ; Pallak, Cook et Sullivan, 1980 ; Coborn, Porter, Leeming et Dwyer, 1995), ceci étant, de plus, observé sur le court comme sur le long terme.

Le détail des études et éléments théoriques traitant de cette opérationnalisation fera l'objet d'une partie spécifique « signature publique » au sein de ce chapitre.

#### *2.2.1.2.2. Le caractère explicite de l'acte :*

Lorsqu'un individu est amené à réaliser un acte, son degré d'engagement va découler de la clarté de la signification que revêt cet acte. En effet, le fait pour une personne d'avoir pris part à un comportement pour lequel seule une interprétation est possible va être davantage engageant, soit, permettre d'inférer au sujet de cette personne certaines attitudes ou dispositions personnelles précises, que le fait d'avoir pris part à un comportement dont l'interprétation est floue ou plurielle.

Dans l'objectif de maximiser l'engagement d'un individu, il est donc essentiel de s'assurer que le comportement engageant utilisé est bien susceptible de donner lieu à des inférences ciblées, c'est-à-dire que ce comportement est suffisamment explicite pour ne pas permettre des réinterprétations trop variées.

#### *2.2.1.2.3. L'irrévocabilité de l'acte :*

L'irrévocabilité d'un acte réalisé par un individu détermine également son degré d'engagement. En effet, de manière logique, une personne ayant adopté un comportement sur lequel elle n'a pas la possibilité de revenir va être d'avantage engagée dans, soit « attachée » à ce comportement, que si son acte présentait la caractéristique d'être réversible.

Dans le même ordre d'idées, toute décision prise par un individu, dans l'optique où elle constitue un point sur lequel il n'est pas possible de faire machine arrière, va davantage lui imposer de tenir une certaine ligne de conduite qu'une décision sur laquelle il est possible de revenir ; comme c'est le cas, par exemple, de certains contrats de vente (Joule et Beauvois, 1998/2006).

#### *2.2.1.2.4. La répétition de l'acte :*

Un autre facteur d'engagement est celui de la répétition de l'acte. Ainsi, plus un acte va être reproduit par une personne, plus cette personne va être perçue comme étant impliquée dans la décision ou la volonté d'émettre cet acte, et plus cet acte va lui être attribué. Dans l'optique d'engager une personne dans un certain type de comportement, il est donc plus efficace de l'amener à réaliser ce comportement plusieurs fois de suite plutôt que de ne l'amener à y prendre part qu'une seule fois.

### 2.2.1.3. *L'importance de l'acte*

Cette seconde sous-catégorie de facteurs regroupe les éléments référant au coût de l'acte, du point de vue des sacrifices générés lors de sa réalisation, ainsi que des conséquences de cet acte.

#### 2.2.1.3.1. *Les conséquences de l'acte :*

Les conséquences de l'acte qu'une personne est amenée à réaliser représentent également l'un des facteurs d'engagement les plus puissants (selon notamment Cooper et Fazio, 1984, cités par Joule et Beauvois, 1998/2006). En effet, l'acceptation par une personne de réaliser un acte présentant des conséquences lourdes et indésirables (du point de vue de l'acteur comme d'un observateur) va engager cette personne dans l'acceptation dont il est question dans la mesure où celle-ci va impliquer (ou plutôt en réalité, sembler impliquer) des dispositions particulières de la part de cet acteur. Réaliser un acte dont les conséquences sont importantes est perçu comme loin d'être anodin et réalisable par tout un chacun : dès lors, la réalisation d'un acte coûteux en conséquences engage la personne dans le sens où elle la responsabilise.

Notons que l'opérationnalisation de ce facteur est relativement aisée à manipuler puisque, afin de faire varier ce critère, une simple annonce verbale de conséquences objectivement plus ou moins lourdes ou gênantes de l'acte suffit.

Ajoutons que ce facteur, en plus de moduler l'engagement d'un individu dans son acte, constitue également un facteur de dissonance dans le cadre d'un engagement contre-attitudinal.

#### 2.2.1.3.2. *Le coût de l'acte :*

De la même manière, le coût de l'acte est un facteur qui va contribuer à engager la personne dans sa réalisation, et ceci selon un raisonnement similaire. Le fait pour une personne d'accepter de réaliser un acte qui est coûteux en temps, en argent, ou en toutes autres ressources physiques ou cognitives, va en effet entraîner, en l'absence d'une justification extérieure de l'acceptation de cet acte, l'inférence de motivations particulières chez cette personne. Ainsi, le fait d'avoir accepté de réaliser un acte difficile ou long va engager la personne de manière supérieure à ce qu'aurait entraîné l'acceptation de réaliser une « broutille ». Le coût de l'acte permet de réaliser une inférence du type « il l'a fait parce que c'est lui, il est comme ça ». En outre, à l'instar du facteur conséquences de l'acte, la manipulation du coût de l'acte est relativement aisée à moduler par la variation, en degrés, de

certains critères objectifs portant sur la difficulté, le temps mis à réaliser l'acte, les dépenses occasionnées lors de sa réalisation, etc.

#### *2.2.1.4. La responsabilité dans l'acte, un nouveau facteur d'engagement*

Un facteur d'engagement mis en évidence récemment est le facteur responsabilité. Logiquement, le fait d'attribuer ou de pouvoir attribuer la responsabilité d'un acte à une personne va impliquer celle-ci dans sa réalisation. L'idée est donc la suivante : l'accroissement de la responsabilisation d'un individu dans l'acte qu'il vient de réaliser va être corrélée de manière proportionnelle à son engagement dans cet acte.

Plusieurs expériences démontrent ainsi que le facteur responsabilité va conditionner les effets comportementaux et attitudinaux de l'acceptation par l'individu de réaliser un acte (Shaffer, Rogel et Hendrick, 1975, ainsi que Schwarz, Jennings, Petrillo et Kidd, 1980, cités par Guégen, 2002a ; Hirose et Kitada, 1985). Celle de Schwarz *et al.* (1980) par exemple, démontre que lorsqu'une personne est engagée à surveiller les affaires d'un individu par un tiers médiateur (lui-même sensé s'être préalablement engagé à surveiller les affaires en question), celle-ci va significativement moins intervenir lorsque les affaires font l'objet d'un vol qu'en condition où ces objets sont confiés à sa garde par la personne détentrice des biens elle-même.

Ce n'est donc pas tant l'engagement dans un acte qui conditionne les changements attitudinaux et comportementaux qui sont conséquents à la réalisation de cet acte, que l'engagement vis-à-vis d'une personne qui sera en mesure de faire valoir notre responsabilité. Dès lors, dans l'expérience mentionnée, lorsque le participant de l'étude est engagé vis-à-vis de la personne « médiatrice », cet engagement voit ses effets considérablement réduits une fois cette personne partie, dans la mesure où celle-ci n'est plus présente pour témoigner de la délégation de surveillance. De ce fait, plus personne (la personne victime du vol comprise) ne peut savoir qu'elle doit tenir pour responsable l'individu engagé. Une autre explication peut être avancée pour expliquer ce résultat : elle tient en ce que la personne engagée, du fait de la délégation de l'engagement, se perçoit elle-même comme moins responsable de la surveillance des affaires dont il est question (Guégen, 2002a, p.146).

L'ensemble de ces facteurs présentés, il reste une interrogation quant à la nature de l'engagement dont il est réellement question. S'agit-il, finalement, d'un engagement de

l'individu dans l'acte réalisé, ou bien s'agit-il d'un engagement dans la soumission à l'expérimentateur ?

### ***2.2.2. Engagement dans l'acte ou engagement dans la soumission ?***

L'engagement comportemental est couramment conçu comme un « engagement dans la réalisation d'un acte ». Cependant, Beauvois (1994 ; 2005) introduit et précise l'importance d'opérer une distinction entre choix de réaliser l'acte et choix de se soumettre dans le contexte de l'engagement.

Cet auteur démontre ainsi que lorsqu'un agent de pouvoir soumet une requête à un individu en usant d'une déclaration de liberté, cette liberté énoncée consiste en réalité pour l'individu à accepter ou refuser d'endosser une position d'« agent soumis » ; et non pas, comme cela apparaît de prime abord, à accepter de réaliser ou non l'acte proposé.

Deux expériences menées par Beauvois, Bungert et Mariette (1995) et une expérience de Beauvois *et al.* (1993) ont cherché à mettre en évidence l'existence et l'importance de cette distinction. Dans ces expériences, deux variables de choix étaient manipulées : le choix de participer ou non à la rédaction d'un essai contre-attitudinal, d'une part, et le choix, ou non, du thème sur lequel argumenter d'autre part. Il apparaît que si l'engagement dans le choix de participer occasionne des changements attitudinaux significativement supérieurs à ceux occasionnés par une condition d'argumentaire forcé, le choix, en revanche, du thème d'écriture annihile les bénéfices de l'engagement. Les personnes ayant été engagées dans la soumission à l'expérimentateur mais non dans le choix de l'acte à réaliser changent donc d'attitude tandis que les personnes ayant eu ce second choix, permettant une rationalisation de l'acceptation de réaliser l'acte demandé, ne changent pas d'attitude.

Ces études indiquent donc bien que « les sujets acceptent une position d'obéissance impliquant des actes divers plutôt que l'exécution d'un acte spécifique » (Joule et Beauvois, 1998/2006, p.300).

Comment expliquer dès lors que la rationalisation induite par un engagement de ce type s'opère largement à partir de la cognition relative à l'acte réalisé en lui-même ?

L'explication doit, selon Beauvois (2005), être recherchée du côté des valeurs individualistes qui sont celles des personnes engagées. En effet, il apparaît que l'engagement est présent, mais surtout interprété par tout un chacun comme une situation de « choix d'acte ». Ceci

découlerait de la tendance individualiste présente dans nos sociétés et, dès lors, de l'importance qu'attachent les gens à se percevoir comme « indépendants et autodéterminés » (Beauvois, 2005, p.269) dans le cadre de leurs actions quotidiennes. La situation est donc analysée par l'individu engagé comme une situation d'acceptation de réaliser un acte, et rationnalisée comme telle.

### **3. La soumission librement consentie**

L'ensemble des situations dans lesquelles un individu est amené à réaliser un comportement dans des conditions réunissant les critères d'engagement fondamentaux présentés ci-avant s'intègre dans le cadre du paradigme théorique de la « soumission librement consentie ». La dénomination de ce paradigme, introduite par Joule et Beauvois (1987/2002), met en lumière les propriétés que revêtent les comportements ainsi extorqués, et le paradoxe qu'ils traduisent. Car il s'agit bien, en effet, d'une soumission de la part des individus lorsque ceux-ci répondent à la requête qui leur est formulée, dans la mesure où ces personnes réalisent un acte auquel elles n'auraient pas pris part spontanément ; néanmoins, il s'agit bien d'une soumission « librement consentie » dans la mesure où ces personnes acceptent de réaliser le comportement sollicité de leur « propre-chef », c'est-à-dire sans avoir subi aucune pression en ce sens et en étant libres de réaliser ou de ne pas réaliser cet acte (Girandola, 2003, p.186).

Le paradigme de la soumission librement consentie regroupe deux paradigmes plus spécifiques : le paradigme de la soumission sans pression et le paradigme de la soumission forcée. L'émission d'un acte dans un contexte de liberté, quel que soit le paradigme de la soumission librement consentie considéré, donne lieu à deux types d'effets : des effets d'ordre cognitif et des effets d'ordre comportemental. Ces effets ont été interrogés à la fois sur la question du court et du long terme.

#### **3.1. Les effets de l'engagement**

##### ***3.1.1. Le paradigme de la soumission sans pression***

Le paradigme de la soumission sans pression (Freedman et Fraser, 1966) consiste à conduire un individu à réaliser, dans un contexte réunissant un certain nombre de facteurs engageants, un comportement allant dans le sens de ses attitudes et motivations ; comportement que cette personne n'aurait cependant pas réalisé spontanément en raison de la difficulté ou du coût que

revêt pour elle cet acte (Joule, 1990). Il s'agit donc bien ici de soumission, dans la mesure où un acte est extorqué à une personne alors que celle-ci n'aurait pas spontanément mobilisé ce comportement en situation de libre détermination, mais de soumission sans pression puisque cette personne satisfait à la requête qui lui est présentée sans que l'émetteur de cette requête n'ait à recourir à des « tentatives de coercition, ni même de persuasion » (Girandola, 2003, p.186).

Dans le paradigme de la soumission sans pression, il est intéressant de noter que les études réalisées sur le court terme ont, dans leur majorité, tenté d'évaluer l'impact de l'engagement sur la sphère cognitive. Néanmoins, les effets comportementaux de cette technique ont également été largement démontrés sur cette période. A long terme, inversement, ce sont majoritairement les effets comportementaux qui ont intéressé les chercheurs : nous y reviendrons dans la partie consacrée à cette temporalité.

### *3.1.1.1. Les effets cognitifs de l'engagement dans un acte pro-attitudinal*

L'engagement, nous venons de le mentionner, va impacter la sphère cognitive des individus qui y sont soumis. La notion de « sphère cognitive » fait référence dans la plupart des études de ce paradigme à l'ensemble des éléments de savoir, de croyances, et aux affects des individus concernant un objet (qui peut être un comportement) donné.

Les remaniements cognitifs induits par l'engagement d'un individu dans un acte conforme à ses valeurs sont multiples. Chacun de ces remaniements réfère toutefois à un remaniement d'ordre général relatif à la **consolidation de l'attitude** initiale de l'individu à l'égard de l'acte qu'il vient d'accomplir. Après avoir émis un comportement allant dans le sens de ses valeurs, un individu va, d'une part, tendre à extrémiser l'attitude qu'il possède envers cet acte ; et d'autre part, manifester une plus grande résistance de cette attitude aux attaques.

Kiesler, Mathog, Pool et Howenstine démontrent le phénomène d'extrémisation de l'attitude dans une recherche publiée en 1971 : dans cette recherche, 69 étudiantes de l'université de Yale, toutes favorables à l'instauration d'une information sur le contrôle des naissances au sein des universités, étaient abordées et, pour la moitié d'entre elles, sollicitées pour la signature d'une pétition en faveur de la mise en place d'une telle information dans les grandes écoles de New Haven (condition engagement). L'autre moitié des étudiantes était assignée à un groupe contrôle, dans lequel cette sollicitation n'était pas réalisée. Le lendemain, un tract luttant contre la mise en place d'une information sur le contrôle des naissances était distribué

à la moitié des femmes de chaque groupe, constituant alors une phase d'attaque de leur opinion privée initiale. Enfin, le troisième jour, une enquêtrice abordait ces jeunes femmes au prétexte d'une étude traitant de diverses questions en lien avec New Haven. Au sein de ce questionnaire, il était demandé aux femmes des deux groupes de se positionner, entre autres, sur trois questions relatives à la mise en place d'une information sur le contrôle des naissances au sein des universités. D'autre part, il était demandé à ces étudiantes quel genre d'actions elles seraient susceptibles de mener en faveur de cette cause, et si elles souhaitaient être effectivement recontactées pour les réaliser.

Les résultats de cette expérience indiquent que l'engagement des participantes par la signature de la pétition en faveur du contrôle des naissances va avoir pour conséquence d'accentuer et de protéger leur attitude initiale envers cette question. Ainsi, à la fin de l'expérience, les femmes engagées apparaissent plus favorables que les femmes non engagées à l'instauration d'une information sur le contrôle des naissances, et ce, qu'elles aient subi une attaque ou non.

Un constat similaire a été effectué par Lepper, Greene et Nisbett (1973). Dans leur étude, des enfants étaient amenés dans un cadre scolaire à prendre part à une nouvelle activité de dessin, laquelle leur était proposée selon 3 procédés : dans une première condition, il était annoncé à l'enfant que la réalisation de cette activité donnerait lieu en retour à une récompense ; dans une seconde condition, l'activité était proposée sans promesse de récompense, celle-ci étant tout de même offerte après la réalisation de l'activité ; enfin, dans une dernière condition d'engagement, aucune récompense n'était promise ni donnée aux enfants pour avoir accepté de dessiner pour l'expérimentateur. Seule la dernière procédure constituait donc une réelle condition « d'engagement », les deux premières faisant intervenir une justification externe de l'acte qui, on le sait, tend à désengager les individus. Ici, il apparaît que les enfants ayant accepté de dessiner sans avoir reçu au préalable de promesse de gratification (i.e. les enfants les plus engagés) ressentent un intérêt significativement plus élevé pour cette tâche que ceux ayant reçu préalablement une promesse de récompense (intérêt mesuré par le rapport en pourcentage du temps passé à dessiner sur le temps total). Le fait d'avoir été engagé dans la réalisation du dessin a donc contribué à accroître la favorabilité de l'attitude des enfants envers cette activité. Perlini et Ward (2000), dans le registre des changements attitudinaux servant une visée pro-sociale, ont pour leur part démontré que l'engagement des participants à suivre un programme d'information sur le sida et à transmettre cet apprentissage à un pair permettait d'accroître la favorabilité de l'attitude des « transmetteurs » envers les mesures de prévention contre le sida. Channouf et Sénémeaud (2000), toujours dans le domaine des

changements pro-sociaux, ont amené des personnes à formuler, en situation d'engagement, quelques arguments susceptibles de convaincre une personne de s'engager à donner ses organes après sa mort. Ces personnes, dont l'internalité et l'adhésion à la norme de consistance étaient par ailleurs mesurées puis activées (i.e. annoncées au participant), étaient ensuite amenées à se prononcer sur le don d'organe à l'aide d'une échelle d'attitude. Les résultats indiquent qu'il existe une différence significative entre l'attitude envers le don d'organe manifestée par les sujets du groupe contrôle et celle manifestée par les personnes engagées dans leur ensemble, ces dernières faisant montre d'un changement d'attitude substantiellement plus important envers cette question. De nombreuses études attestent donc de l'effet d'extrémisation de l'attitude lié à la réalisation d'un acte pro-attitudinal.

Il importe toutefois de noter que l'engagement ne donne pas systématiquement lieu à une plus forte saillance de l'attitude : celle-ci n'est en effet pas observée dans l'ensemble des recherches menées sur la sphère attitudinale dans ce paradigme. Les effets comportementaux de l'engagement sont observés de manière plus systématique que ses effets cognitifs. Les études menées par Kiesler et Sakumura (1966), Kiesler, Pallak et Kanouse (1968), Salancik et Kiesler (1971), ou encore Pallak, Mueller, Dollar et Pallak (1972), semblent même indiquer que l'engagement ne suscite pas d'effet direct au niveau du renforcement des attitudes à court terme : l'effet de l'engagement se manifesterait secondairement au travers des « réactions [de l'individu engagé] aux évènements ultérieurs » (Kiesler, 1971, p.109). Werner et al. (1995) ont observé pour leur part que le phénomène d'extrémisation attitudinale n'advenait que lorsque les changements comportementaux induits par l'engagement (eux, dès le court terme) perduraient dans le temps. S'il apparaît donc bien, au regard de multiples études, que l'engagement pro-attitudinal induit dès le court terme des renforcements attitudinaux (i.e. extrémisation de l'attitude) directement observables, cette affirmation doit être considérée avec nuance dans la mesure où il semble que cet effet ne relève pas d'un mécanisme systématique.

Un autre point doit être souligné : le phénomène de renforcement/extrémisation de l'attitude observé après un acte de soumission sans pression est généralement expliqué par la théorie de l'engagement comme la résultante de « l'engagement » de l'individu dans son acte. Cette justification nous semble cependant insuffisante dans la mesure où le fait pour une personne d'être engagée dans un acte ne justifie pas causalement que l'attitude qu'elle manifeste envers l'objet de cet acte évolue dans le sens d'un renforcement ou d'une radicalisation. Plusieurs pistes explicatives peuvent, selon nous, être avancées afin d'expliquer ce mécanisme.

Certains auteurs (Channouf et Sénémeaud, 2000) ont, tout d'abord, démontré que la solidification de l'attitude observée après un engagement pro-attitudinal est conditionnée par l'internalisation, chez les individus engagés, de la norme de consistance présente dans nos sociétés. Cette internalisation expliquerait alors que les individus, après avoir réalisé un acte allant dans un sens donné, se sentent « contraints » de faire preuve, de manière privée ou publique, d'une consistance dans leurs attitudes et comportements. Ce mécanisme expliquerait alors l'extrémisation des attitudes parfois observée après l'engagement.

Il est dès lors possible, selon nous, que les mécanismes de renforcement attitudinal observés dans ce paradigme répondent au besoin de rationalisation des comportements mis en évidence par la théorie radicale de la dissonance. En effet, l'acte émis en situation d'engagement pro-attitudinal correspond à un acte que la personne engagée n'aurait pas réalisé en situation spontanée, sans l'intervention d'un tiers. Cet acte n'aurait pas été émis parce qu'il comporte des aspects suffisamment « rébarbatifs » aux yeux de cette personne pour que celle-ci soit amenée à ne pas agir dans ce sens en situation de totale auto-détermination. De par cette qualité, l'acte pro-attitudinal extorqué introduit une certaine irrationalité au sein du système cognitif de la personne engagée. Celle-ci pourrait ainsi être amenée à consolider ou à extrémiser ses attitudes en vue de rationaliser l'acte qu'elle vient d'émettre, et rendre celui-ci plus cohérent encore avec son système de valeurs. Les effets cognitifs de l'engagement pro-attitudinal pourraient ainsi être interprétés comme la résultante de l'instauration d'une forme de dissonance cognitive chez l'individu, et des efforts menés en vue de sa réduction.

Une explication alternative à l'extrémisation attitudinale observée après l'émission d'un acte de soumission sans pression tient en l'accroissement du nombre des cognitions en accord avec l'attitude initiale de l'individu, suite à la réalisation de cet acte. Le comportement engageant, dans la mesure où il est pro-attitudinal, va en effet être la source d'une nouvelle cognition consistante avec l'attitude préalable de l'individu engagé. Partant de ce principe, plus un individu est engagé de manière pro-attitudinale (e.g. par répétition de plusieurs comportements engageants), et plus celui-ci va accumuler de nouvelles cognitions consistantes conduisant au renforcement ou à l'extrémisation de son attitude. Ces dernières pistes explicatives des changements attitudinaux observés en situation de soumission sans pression restent, néanmoins, hypothétiques en l'absence de leur vérification empirique.

La seconde grande classe d'effets cognitifs de l'engagement pro-attitudinal concerne la résistance accrue des attitudes liées à cet engagement lorsque celles-ci sont amenées à être attaquées.

Kiesler et Sakumura (1966) ont ainsi amené des personnes à réaliser, et à enregistrer, un discours consistant avec une de leurs attitudes. Deux groupes expérimentaux étaient constitués : dans l'un, les participants étaient rémunérés 1 dollar pour réaliser cet enregistrement (i.e. condition de fort engagement), dans l'autre, ils recevaient une rémunération de 5 dollars (i.e. condition de faible engagement). La rémunération des participants était en effet supposée faire varier leur degré d'engagement, dans la mesure où ce facteur constitue une justification externe de l'acte émis, susceptible dès lors de diminuer l'implication perçue des participants dans leur acte. L'étape suivante consistait, pour l'ensemble des sujets, à lire un texte argumentant dans le sens opposé à celui de leur attitude. Enfin, une mesure post-expérimentale de l'attitude était réalisée à la suite de cette lecture. Les résultats de cette étude indiquent que le changement d'attitude (dans le sens de l'acte contre-attitudinal) est plus important, après la lecture du prospectus contre-attitudinal, chez les sujets ayant reçu 5 dollars que chez ceux n'ayant reçu qu'1 dollar. De la même manière, dans l'expérience de Kiesler *et al.* (1968), des étudiants amenés à rédiger un essai contre-attitudinal défendant l'idée que les universités publiques devraient être rapprochées du modèle des universités privées, après avoir soutenu publiquement un argumentaire pro-attitudinal contraire à cette idée, se sont avérés changer significativement moins d'avis dans le sens de l'essai rédigé que des étudiants ayant écrit ce même essai mais n'ayant pas été engagé auparavant dans la production d'un discours pro-attitudinal. L'émission d'un acte engageant pro-attitudinal semble donc bien protéger et rendre résistantes les cognitions qui s'y rattachent.

Il apparaît donc que l'engagement « affecte l'organisation de la structure cognitive, permettant d'imperméabiliser cette structure dans le cas d'une mise en contact avec des informations contre-attitudinales » (Roussiau et Girandola, 2002, p.42). C'est aussi ce que démontre l'étude conduite par Pallak *et al.* (1972), dans laquelle des étudiantes Américaines engagées dans la rédaction d'un essai prônant l'abaissement de l'âge de vote aux USA ont, après avoir lu un argumentaire allant à l'encontre de la position qu'elles venaient de soutenir, significativement moins changé d'avis (et donc, mieux résisté à l'attaque) que des étudiantes n'étant pas engagées dans la rédaction de cet essai<sup>2</sup>. L'émission d'un acte engageant pro-attitudinal semble donc bien protéger et rendre résistantes les cognitions qui s'y rattachent.

---

<sup>2</sup> NB : Bien qu'il soit question dans cet article de conditions de fort engagement et de faible engagement, nous avons pris le parti, dans la mesure où cette dernière procédure consistait à rédiger un essai anonyme, d'utiliser les termes d'engagement et de non engagement pour désigner ces deux conditions.

L'imperméabilité cognitive suscitée par un engagement pro-attitudinal se traduit également par l'impression d'un filtre au sein du processus de rétention de l'information. Ainsi, les résultats de l'étude de Salancik et Kiesler (1971) montrent que des sujets engagés retiennent plus de paires de mots consistantes avec l'acte qu'ils viennent de réaliser que de paires de mots inconsistantes ou sans lien avec celui-ci.

Le phénomène de « résistance aux attaques » des attitudes liées à un acte engageant peut encore se caractériser, dans certains cas, par une extrémisation de ces attitudes : on parle alors d'effet « boomerang » (Kiesler, 1971). L'étude de Kiesler *et al.* (1971), que nous avons évoquée précédemment, met en évidence cet effet. Ainsi, après avoir signé la pétition en faveur de l'instauration d'une information sur le contrôle des naissances dans les universités américaines, les étudiantes engagées se montrent encore plus favorables à cette question après avoir reçu un tract d'information militant contre cette idée, que les étudiantes n'ayant pas fait l'objet d'une remise en cause de leurs convictions. Cette accentuation de leur attitude se manifeste au niveau de leur sphère conative, c'est-à-dire au niveau des intentions qu'elles formulent. Les femmes engagées se déclarent ainsi bien d'avantage intéressées pour œuvrer dans une association en faveur de l'information sur le contrôle des naissances après avoir subi une attaque que lorsqu'elles n'ont pas été attaquées (41% contre 10.5% sans attaque). Cet effet a également été retrouvé par Kiesler (1977), étude dans laquelle des étudiants favorables à une cogestion des programmes universitaires furent, après avoir été engagés dans la rédaction d'un texte en faveur de cette cogestion, soumis à un document s'opposant à une telle idée. Il en ressort que contrairement aux étudiants non engagés, les étudiants ayant fait l'objet d'un engagement résistent à l'attaque, mais qui plus est, extrémisent même leur attitude initiale.

Comme l'extrémisation de l'attitude directement consécutive à l'engagement, l'apparition de l'effet boomerang n'est pas systématique après une attaque des convictions de l'individu engagé. Selon Kiesler (1971) : pour que cet effet apparaisse, il est nécessaire qu'à la fois l'engagement des individus dans leur acte et l'attaque contre-attitudinale soient suffisamment importants. Un engagement trop minime de l'individu impliquerait, en effet, que son attitude puisse être aisément modifiée par une attaque même faible. Par ailleurs, le degré de l'attaque ne doit pas dépasser un certain seuil, au delà duquel même un engagement élevé ne suffirait pas, toujours selon cet auteur, à préserver l'orientation attitudinale de l'individu. Inversement, il est toutefois nécessaire que la force de l'attaque ne soit pas trop modérée afin que celle-ci provoque une réaction défensive chez l'individu engagé. Notons que ce phénomène de

résistance aux attaques s'explique par le fait que les cognitions attitudinales impliquées par l'engagement, en étant liées à un acte, se montrent plus difficiles à faire évoluer : celles-ci résistent mieux, de fait, au changement.

Nous venons de décrire les remaniements cognitifs induits par l'émission d'un acte engageant pro-attitudinal. Quels sont, par ailleurs, les effets comportementaux de cette technique ?

### *3.1.1.2. Les effets comportementaux de l'engagement dans un acte pro-attitudinal*

Le second niveau impacté par des changements dans le cadre d'un engagement, et qu'un nombre conséquent d'études se sont attachées à étudier, concerne nous l'avons dit le domaine des comportements. L'engagement dans un acte pro-attitudinal va donner lieu, tout comme en ce qui concerne la sphère idéologique, à des effets comportementaux multiples.

Le premier de ces effets concerne **la stabilisation de l'acte** que l'individu a été conduit à émettre. Ainsi, après avoir effectué une décision ou un acte dans un contexte l'amenant à être reconnue comme responsable de celle ou celui-ci, une personne va être amenée soit à respecter effectivement cette décision, soit à reproduire ultérieurement le comportement dont il a été question. Cet effet, découvert pour la première fois par Lewin en 1947 à l'occasion d'une recherche portant sur l'introduction des abats dans l'alimentation de ménages Américains, a été reproduit dans la majorité des travaux réalisés depuis dans ce paradigme. L'étude de Putnam, Finney, Barkley et Bonner (1994) en est un exemple : afin d'améliorer l'adhérence médicale d'étudiants à un traitement antibiotique de 10 jours leur étant prescrit, ceux-ci étaient amenés, dans une condition d'engagement, à s'engager verbalement et par écrit à respecter les prises médicamenteuses définies par leur praticien pendant la durée du traitement ; tandis que, dans une condition dite contrôle, les étudiants étaient amenés à s'engager vis-à-vis d'objectifs ne présentant aucun lien avec le régime médical prescrit. Les résultats de l'engagement, mesurés tant par le calcul des comprimés effectivement pris et par l'amélioration de l'état de santé des patients que grâce à leurs déclarations, montrent que cette technique permet d'obtenir une adhérence médicale significativement supérieure à celle occasionnée par une procédure classique de prescription. Ces résultats ont été confirmés par les études de Lévy (1977), et de Kulik et Carlino (1987). Dans le domaine de la réinsertion professionnelle, Pascual, Castra et Guéguen (2006) ont mis en évidence les effets de l'engagement manipulé par la variable « choix ». Leur étude, qui prenait place au sein

d'établissements œuvrant à la réinsertion des personnes exclues du monde du travail s'est déroulée de manière écologique. Celle-ci a consisté à mesurer l'effet du choix donné aux postulants parmi plusieurs possibilités de postes, lors des propositions d'emploi, sur le devenir de la réinsertion du salarié sur le marché du travail. Lors des offres d'embauches étaient donc proposés aux demandeurs d'emploi soit un poste, soit plusieurs postes. Les résultats de cette étude attestent que, dans les conditions dans lesquelles les postulants reçoivent le plus d'offres d'emploi, et donc, sont le plus engagés dans le choix final de leur poste, le contrat de travail est significativement plus susceptible de démarrer effectivement et la période d'essai d'être validée que dans les conditions faiblement engageantes, où seule une offre d'emploi leur est formulée. Les effets à court terme de l'engagement sur la sécurité ou l'implication au travail ont également été démontrés par Louche et Lanneau (2004) ou encore par Joule et Beauvois (1998/2006).

Cet effet de reproduction ou stabilisation de l'acte a été répliqué à maintes reprises et dans des contextes variés. Ainsi, ce phénomène a également pu être mis en évidence dès le court terme en lien, par exemple, avec la problématique du don de sang (Lipsitz, Kallmeyer, Ferguson et Abas, 1989) ou celle des économies d'énergies (Werner *et al.*, 1995).

La stabilisation de l'acte engageant peut, en outre, se traduire par une persévération dans le cours d'action amorcé dans des situations où les implications initiales de l'acte accepté par l'individu se transforment pour devenir plus contraignantes, ou lorsque ses conséquences s'avèrent finalement désastreuses. Staw (1976) a été le premier à mettre en évidence un tel mécanisme de persévération dans le contexte de prises de décisions « néfastes ». Dans son expérience, cet auteur a placé 240 étudiants d'une école de commerce dans une situation de simulation de prise de décision financière : ces étudiants avaient pour consigne de se mettre dans la peau d'un cadre devant allouer 10 millions de dollars à l'une des deux composantes d'une entreprise, en regard d'un projet de recherche et développement. Deux conditions expérimentales étaient introduites à la suite de cette première décision : dans l'une, les participants étaient informés que la décision prise avait permis à l'entreprise de réaliser des bénéfices (conséquences positives), dans l'autre, que cette décision avait eu une répercussion négative sur les revenus de l'organisation (conséquence négative). Les étudiants devaient à la suite de ce retour financier réaliser un second investissement, consistant cette fois à répartir une subvention de 20 millions de dollars sur les deux composantes de l'entreprise. Il apparaît que les étudiants ayant fait l'objet d'un retour négatif concernant l'impact de leur première décision investissent plus d'argent sur la composante qu'ils avaient privilégié lors de cette

décision, que ceux ayant eu un retour positif sur leur investissement initial. Après avoir été engagés dans leur décision, et avoir reçu un retour négatif sur celle-ci, les étudiants ont donc été amenés à rationaliser leur comportement passé en persistant dans la voie décisionnelle initiée. Cet effet de persévération, et à fortiori d'accentuation de l'engagement initial alors que celui-ci est la source d'effets négatifs, est qualifié par Staw « d'escalade d'engagement ». Cialdini, Cacioppo, Bassett et Miller (1978) ont pour leur part illustré dans un autre contexte le phénomène de persévération comportementale après un engagement. Dans une de leurs recherches, ces auteurs ont ainsi sollicité des étudiants en vue de participer à une expérience destinée prétendument à étudier la manière dont les personnes « organisent la réalité », selon deux modalités. Dans l'une, il était directement demandé aux participants s'ils étaient disposés à venir participer à l'expérience, en sachant que celle-ci prendrait place à 7h du matin (condition demande directe). Dans la seconde, les étudiants se voyaient d'abord proposer de participer à l'expérience, et, une fois cette proposition acceptée, étaient mis en connaissance du reste des termes du contrat, à savoir l'horaire de la passation (condition amorçage). Il apparaît que les étudiants ayant été soumis à la procédure d'amorçage (ou low-ball) sont significativement plus nombreux que ceux ayant fait l'objet de la demande directe à accepter, in fine, de participer à l'expérience (56% contre 31%). Après avoir été engagés dans l'acceptation de participer à l'étude, les participants persistent donc majoritairement dans un comportement qu'ils savent finalement être coûteux et déplaisant. Pour des études traitant d'un effet similaire, voir aussi Joule (1987) ou encore Guéguen, Pascual et Dagot (2002).

L'engagement pro-attitudinal va, enfin, occasionner la production par l'individu engagé de nouveaux actes porteurs d'une signification (ou identification) semblable à celle de l'acte engageant initial ; ces actes pouvant s'avérer plus couteux que l'engagement émis. Ce processus est qualifié de **généralisation de l'acte**. Cet effet de transfert a été vérifié, entre autres, dans une recherche menée par Grandjean, Meineri, et Guéguen (2010) dans le domaine professionnel, en lien avec la problématique de l'accroissement de l'implication des salariés vis-à-vis des projets d'amélioration organisationnelle. Dans cette étude, les participants (i.e. des salariés) se voyaient proposer de satisfaire à une requête coûteuse (requête cible) consistant à remplir et renvoyer un questionnaire comportant 32 questions, après avoir été soumis à différentes conditions expérimentales. Dans la première, ces participants se voyaient préalablement proposer de répondre à un court questionnaire de 3 items, cet acte étant identifié à un niveau faible (i.e. "répondre à un questionnaire"; condition de pied dans la porte avec identification faible). Dans la seconde, le même questionnaire

préparatoire était proposé aux salariés mais bénéficiait cette fois d'une identification élevée (i.e. "s'impliquer dans la vie de l'entreprise"; condition de pied dans la porte avec identification élevée). Enfin, dans la dernière condition, condition contrôle, aucune demande préparatoire n'était introduite avant que ne soit formulée la requête cible. Les résultats de cette étude indiquent que le taux de réponse au questionnaire cible est significativement supérieur chez les personnes ayant fait l'objet d'un pied dans la porte, toutes natures d'identification confondues, que chez les personnes de la condition contrôle. Ces résultats vont dans le sens de ceux obtenus par Guéguen (2002b). Cet auteur a utilisé de manière indirecte (i.e. par échange électronique) la technique du pied dans la porte en vue de favoriser le retour par des étudiants de questionnaires d'enquête. Il apparaît que les étudiants contactés se montrent significativement plus enclins à faire suite au questionnaire d'étude qui leur a été envoyé lorsque celui-ci a été précédé d'une requête d'aide minime (i.e. une demande de renseignement). Joule, Gouilloux et Weber (1989), ont pour leur part montré que, dans l'objectif d'amener des étudiants à accepter de prendre part à une étude sur la mémoire relativement fastidieuse, des personnes ayant fait l'objet d'une procédure de Leurre (consistant à proposer premièrement à l'individu de réaliser un acte plutôt avantageux, avant de lui signifier l'impossibilité de mener à bien cet acte et de lui proposer en remplacement un acte plus coûteux) sont significativement plus nombreuses à accepter de participer à cette étude fastidieuse sur la mémoire que les personnes auxquelles cette requête a été soumise directement.

Ces résultats attestent donc de l'effet de généralisation de l'engagement, dans la mesure où cette technique permet d'amener des personnes ayant accepté de réaliser un acte à, par extension, réaliser un acte tout autre (et parfois plus coûteux) lorsque l'occasion leur en est présentée.

Nous avons souligné plusieurs hypothèses pouvant être invoquées afin de rendre compte des effets attitudinaux liés à l'engagement sans pression. Le mécanisme d'internalisation de la norme de consistance peut également rendre compte des effets comportementaux de l'engagement pro-attitudinal. Le souci de consistance intériorisé (ainsi que la pression sociale imprimée à produire des comportements consistants) semble effectivement pousser les personnes engagées à faire preuve de stabilité comportementale suite à leur engagement (Cialdini, Trost et Newsom, 1995 ; Guadagno, Asher, Demaine et Cialdini, 2001). Il est également possible de faire appel à la notion d'attribution rustique et à celle d'internalisation des valeurs de l'acte en vue d'expliquer les effets comportementaux dans ce paradigme. Le

fait pour l'individu de s'attribuer la paternité de l'acte réalisé, et à plus forte raison de s'attribuer certaines « qualités » personnelles liées à sa réalisation, serait en effet susceptible de conduire cet individu à reproduire l'acte accompli mais également à produire des comportements présentant une identification semblable (Beauvois, 2001).

### ***3.1.2. Le paradigme de la soumission forcée***

Le paradigme de la soumission forcée, inspiré de la théorie de la dissonance cognitive (Festinger, 1957), consiste à amener un individu à réaliser un ou des comportements allant dans le sens opposé à ses attitudes ou à ses motivations.

Il s'agit bien ici de soumission, dans la mesure où le comportement est réalisé dans le but de satisfaire à la requête d'un tiers et n'aurait pas été réalisé dans des conditions de « libre décision » en raison de son caractère problématique pour l'individu ; et de soumission « forcée » dans la mesure où cette requête n'est acceptée que parce que la personne qui la formule jouit d'une position d'autorité ou de pouvoir relativement à la personne sollicitée (Girandola, 2003, p.185). Cette acceptation doit en effet être comprise « dans le contexte d'une relation de pouvoir institutionnel ou symbolique » (Beauvois, 1994, p.126), qui rend tout refus de réaliser le comportement plus difficile que la réalisation de cet acte en elle-même. Cette tendance à se soumettre dans de telles circonstances est expliquée par la présence, chez les individus, d'un « script de l'obéissance » (Beauvois, 1994, p.147) qui serait intériorisé au cours des évènements disciplinaires de l'enfance.

Dans ce paradigme, tout comme dans le paradigme de la soumission sans pression, la réalisation d'un acte engageant donne lieu à des effets d'ordres cognitifs et comportementaux.

Ces effets ont également été interrogés à la fois sur le court et sur le long terme.

En ce qui concerne le court terme, des études abondantes et créatives ont été menées dans le paradigme de la soumission forcée, et ce, particulièrement au niveau de la sphère cognitive. Ces études, que nous allons exposer succinctement dans la mesure où le propos auquel s'attache cette thèse concerne la soumission sans pression, ont contribué à mettre en évidence que la réalisation d'un acte contre-attitudinal donne lieu à plusieurs types d'effets, que l'on considère la sphère cognitive ou comportementale des changements. Ces effets, nous allons le voir, vont globalement dans le même sens que ceux exposés concernant le paradigme de la soumission sans pression.

### *3.1.2.1. Les effets cognitifs de l'engagement dans un acte contre-attitudinal*

Comme nous venons de l'indiquer, les effets cognitifs liés à l'émission d'un acte engageant problématique (ou autrement dit, contre-attitudinal) sont pluriels. Ces remaniements vont avoir pour objectif de venir rationaliser le comportement problématique émis. Le premier des effets cognitifs de l'engagement forcé, observé dans une majorité des situations de ce paradigme, se caractérise par la mise en adéquation, chez l'individu, de ses attitudes et des valeurs sous-tendues par le comportement qu'il a été conduit à réaliser. Dans les situations où le comportement problématique consiste à contrario à ne pas réaliser un comportement « valorisé » par l'individu, cet effet correspond alors à la mise en adéquation des attitudes de l'individu et des valeurs sous-tendues par son abstention de réaliser le comportement. Cette mise en adéquation se traduit donc par un changement d'attitude chez l'individu en direction du comportement qu'il a été amené à tenir ou à refreiner.

C'est ce que démontre par exemple l'étude de Cohen (1962, in Brehm et Cohen, 1962). Cet auteur avait pour ambition d'évaluer l'impact de l'amplitude de la rémunération (et donc, de manière proportionnellement inverse, de l'amplitude de l'engagement) sur les changements d'attitudes obtenus en situation de comportement contre-attitudinal. 30 étudiants de l'université de Yale ont ainsi été abordés au motif fallacieux de la réalisation d'une enquête sur les opinions relatives à une émeute ayant eu lieu dans l'université de New Haven, et ayant donné lieu à une répression brutale de la part de la police. L'expérimentateur affirmait manquer d'opinions en faveur de l'intervention de la police, en avoir besoin pour sa recherche, et demandait aux sujets de consentir à écrire un texte allant fermement dans ce sens. Quatre conditions expérimentales étaient mises en place : les sujets se voyaient proposer, pour réaliser cet acte, une rémunération de 0,50\$, de 1\$, de 5\$ ou de 10\$. Dans un contexte où la soumission à l'expérimentateur était librement consentie, plus la récompense était élevée et moins elle engageait l'individu, et vice-versa. Après la rédaction de cet argumentaire, il était enfin demandé aux étudiants participants de se positionner à nouveau sur la légitimité de l'intervention policière. Les résultats de cette expérience montrent que plus la récompense est faible, plus l'attitude finale envers l'intervention policière s'avère positive. En effet, les sujets ayant reçu 5 et 10\$ ne font montre d'aucun changement idéologique significatif, tandis que ceux ayant reçu 1 et 0,50\$ subissent une évolution attitudinale notable. L'engagement dans un acte contre-motivationnel, par l'induction d'un certain taux de dissonance, entraîne donc un changement d'ordre attitudinal allant dans le sens de cet acte. Ce

phénomène n'est pas observé lorsque la responsabilité de l'individu dans son comportement est faible ou inexistante, comme c'est le cas lors d'une forte rémunération. La même année, Festinger et Carlsmith (1959) renouvellent un constat similaire dans le paradigme de la double soumission forcée, qu'ils inaugurent. Ce paradigme consiste à conduire un individu à réaliser non pas un, mais deux comportements allant à l'encontre de ses motivations et valeurs. Dans leur étude, les participants étaient amenés, dans un premier temps, à accepter de réaliser une tâche fastidieuse, et dans un second temps, à dire à un autre participant que cette activité était attrayante et amusante. Ces deux actes se plaçaient donc (en principe) en contradiction avec les attitudes des participants. Ces participants étaient rémunérés 1\$ ou 20\$ pour réaliser ces deux comportements. Il apparaît que les sujets les moins rémunérés, et de fait les plus engagés dans la réalisation de leurs actes contre-attitudinaux, sont ceux qui font preuve du changement attitudinal le plus important dans le sens d'une valorisation de la tâche ennuyeuse réalisée. Carlsmith, Collins et Helmreich (1966) ou encore Helmreich et Collins (1968), dans des réplications de cette expérience, obtiennent à leur tour des résultats similaires.

Brehm et Cohen (1959, in Brehm et Cohen, 1962) ont pour leur part évalué les conséquences d'une décision source de dissonance cognitive sur l'évolution de l'attitude en situation naturelle : en l'occurrence, ces auteurs se sont intéressés à la question du mariage. Les participants de leur recherche étaient des étudiants de l'Université de Yale devant se marier prochainement. Leur attitude envers leur conjoint et leur union était évaluée dans un premier temps, et préalablement à leur mariage, à l'aide de 8 items, dont 5 concernaient des aspects appelant des jugements relativement « objectifs » et 3 portaient sur des aspects plus subjectifs tels que le besoin de l'autre et l'attachement éprouvé pour lui. Leur attitude était ensuite réévaluée après le mariage. Le taux de dissonance éprouvé par les « candidats au mariage » était estimé à partir des réponses initiales données aux 5 items « objectifs ». Plus l'opinion exprimée était négative sur ces points, plus il était considéré que la dissonance cognitive serait élevée après l'acte de mariage. Les auteurs faisaient l'hypothèse que cette dissonance serait réduite grâce à un changement sur les dimensions les plus malléables de l'attitude, c'est-à-dire celles concernant les aspects les plus subjectifs du mariage. Il apparaît en effet que les étudiants présentant les réponses les plus négatives avant leur mariage (i.e. considérant le plus de raisons personnelles contradictoires avec le fait de se marier), et donc ceux présentant la dissonance la plus forte après la concrétisation effective de cette décision, sont ceux qui évoluent ultérieurement de la manière la plus importante (i.e. positivement) sur les items mesurant l'affection portée au conjoint.

Les études attestant de la survenue de changements attitudinaux après un engagement contre-attitudinal sont nombreuses et concernent des contextes variés. Nous pouvons également évoquer les études de Lepper, Zanna et Abelson (1970) ou encore de Zanna, Lepper et Abelson (1973), qui ont pour leur part mis en évidence les effets d'un engagement contre-attitudinal sur la dévaluation par des enfants de jouets aimés. Le simple fait d'interdire à un enfant de jouer avec un jouet attrayant, et d'engager celui-ci dans son comportement de « non jeu », apparaît ainsi suffire à occasionner des effets attitudinaux allant dans le sens de l'acte de privation réalisé (à savoir, dans le sens d'une moindre affection pour le jouet). Par ailleurs, si l'engagement forcé permet de susciter des réaménagements cognitifs de l'ordre du changement attitudinal, cette réorganisation concerne également l'univers des représentations sociales des individus. Plusieurs études attestent ainsi de l'efficacité de ce paradigme, et de celui de la double soumission forcée, en vue de susciter des modifications représentationnelles (Roussiau et Bonardi, 2000 ; Renard, Bonardi, Roussiau, et Girandola, 2007).

Dans la majorité des études réalisées dans le cadre de ce paradigme, l'engagement contre-attitudinal donne donc lieu à une restructuration de la sphère idéologique allant dans le sens d'une conformisation des attitudes de l'individu à l'acte qu'il vient de réaliser. Ce mécanisme correspond à la première voie possible de rationalisation cognitive de l'acte. Une seconde voie de rationalisation cognitive du comportement problématique, encore peu investie par les recherches sur l'engagement (Ansel et Girandola, 2004), tient en l'ajout de cognitions consistantes avec le comportement problématique émis. Lorsque cela est rendu possible par la situation, un individu engagé de manière contre-attitudinale va ainsi faire appel à de nouvelles cognitions contextuelles ou personnelles consistantes avec l'acte qu'il vient d'émettre, en vue de justifier ce dernier. Ce mécanisme d'ajout de cognitions consistantes va induire un phénomène de « surconfiance » chez la personne engagée : ce phénomène se traduit par une confiance exagérée en la qualité des choix et comportements qui viennent d'être effectués. La personne engagée se montre alors d'autant plus convaincue du bien fondé de son acte qu'elle a accumulé un nombre important de cognitions pouvant justifier cet acte. Cette rationalisation du comportement problématique bloque alors le processus de rationalisation par changement d'attitude. L'étude de Ansel et Girandola (2004) atteste de l'utilisation, dans certains cas, de ce mécanisme de réduction de la dissonance. Dans leur étude, ces auteurs ont amené 146 étudiants à prendre part à une expérience de « discrimination gustative ». Ces participants étaient sollicités en vue de donner leur avis sur deux fromages après avoir, pour certains d'entre eux, été déclarés libres de participer à l'expérience gustative, et pour les autres, été

« contraints » d'y participer. L'affirmation de soi des participants était par ailleurs manipulée dans l'étude (i.e. les étudiants devaient se remémorer un aspect de leur vie dont ils sont particulièrement fiers). Après avoir goûté et qualifié les deux fromages proposés, les participants devaient se prononcer sur la certitude qui était la leur quant au jugement qu'ils venaient de formuler. Les résultats de l'étude indiquent que la réduction de la dissonance va effectivement être médiatisée par le processus de surconfiance, lorsque ce mode de rationalisation est favorisé par le contexte (i.e. ici, en condition d'affirmation de soi où les cognitions produites par l'individu se placent en relation de consistance avec le choix réalisé). Un certain nombre d'autres recherches, bien que n'ayant pas nécessairement eu pour objectif de mettre en évidence cette procédure particulière de rationalisation cognitive, attestent de son recours dans des contextes décisionnels variés (Festinger, Riecken et Schachter, 1956/1993 : dans le contexte des croyances sectaires ; Younger, Walker et Arrowood, 1977, ainsi que Regan et Kilduff, 1988, dans les contextes respectifs des paris hippiques et des élections présidentielles, évoqués par Ansel et Girandola, 2004).

L'engagement dans un acte problématique peut, enfin, donner lieu à une troisième forme de manipulation cognitive : la trivialisation du comportement. Il ne s'agit alors plus pour l'individu engagé, comme nous l'avons évoqué précédemment dans ce chapitre, de reconsiderer positivement les valeurs liées au comportement problématique réalisé ou d'ajouter des cognitions en accord avec sa réalisation, mais de minimiser l'importance, l'impact ou l'intérêt perçus de cet acte. Les conditions de mise en œuvre de ce mécanisme, loin d'être systématique, ont suscité un intérêt relativement vif de la part des chercheurs, donnant lieu à des études nombreuses visant à en préciser les modalités. Sans entrer dans leur détail puisque là n'est pas notre propos, nous pouvons évoquer plusieurs des résultats qu'elles ont permis de mettre en évidence. Ce mécanisme semble, en l'occurrence, être influencé par de multiples facteurs. Le recours à la trivialisation est par exemple lié aux tendances personnelles de l'individu. Ainsi, Michel et Fointiat (2002) démontrent que si les personnes adhérant fortement à la norme de consistance tendent à privilégier la voie du changement d'attitude après un engagement contre-attitudinal, le mécanisme de trivialisation est préférentiellement sollicité par les personnes ayant faiblement internalisé cette norme. L'estime de soi (Martinie et Fointiat, 2006) influe également sur ce mécanisme, les personnes présentant une faible estime d'elles-mêmes préférant, après un engagement contre-attitudinal, dénigrer l'acte qu'elles viennent de réaliser plutôt que de changer leur attitude. Le recours à ce mécanisme dépend également de facteurs contextuels : le délai existant entre l'engagement

et le moment où sont données à l'individu des possibilités de rationaliser son acte va ainsi conditionner la préférence de l'individu pour l'une ou l'autre des voies de rationalisation cognitive. La trivialisation semble ainsi davantage susceptible d'être invoquée à long terme, lorsqu'elle n'est pas sollicitée de prime abord, en vue de réduire la dissonance (Denizeau, Gosling et Oberlé, 2009). Le processus de trivialisation, de manière générale, est davantage mobilisé lorsque l'attitude initiale des personnes engagées est forte (saillante), ou lorsque changer d'attitude n'est pas possible (pour des raisons diverses) pour ces personnes. Une dernière caractéristique de ce mécanisme mérite d'être notée, c'est que la trivialisation est une voie alternative et non concourante de réduction de la dissonance. Ainsi, lorsqu'un individu engagé dans un acte problématique privilégie la trivialisation de son comportement en vue de le rationaliser, cet individu ne va pas changer d'attitude ; et inversement lorsqu'il privilégie la voie du changement attitudinal (Joule et Martinie, 2008).

Le phénomène de trivialisation, tout comme celui de surconfiance, reste marginal dans les stratégies de résolution de la dissonance invoquées par les individus, qui « privilégient » dans la plupart des cas la voie de la rationalisation du comportement par changement d'attitude.

### *3.1.2.2. Les effets comportementaux de l'engagement dans un acte contre-attitudinal*

Au niveau comportemental, les effets de l'engagement dans un acte contre-attitudinal peuvent être dissociés en deux « familles ». La première correspond aux effets comportementaux liés à la recherche de réduction de la dissonance cognitive ; la seconde, aux effets comportementaux consécutifs à cette réduction.

La dissonance cognitive, en effet, peut être réduite (comme nous l'avons mentionné précédemment dans ce chapitre) par le biais d'une rationalisation d'ordre cognitif, mais également par le biais d'une rationalisation en acte. Dans certaines situations où la rationalisation cognitive, voie privilégiée de réduction de la dissonance, ne peut être mobilisée, l'individu engagé va rationaliser le comportement problématique qu'il vient d'émettre par la voie comportementale. Cette rationalisation consiste à réaliser d'autres comportements allant dans le sens de l'acte contre-attitudinal précédemment émis. Une telle multiplication des actes permet, en ajoutant des cognitions consistantes avec le comportement problématique, de rééquilibrer le rapport de consistance/inconsistance entretenu par ce comportement avec le reste des éléments du système cognitif. L'une des expériences menées

par Joule (1986) met en évidence ce processus. Dans cette étude, des participants étaient sollicités en vue de participer à une expérience, selon 3 modalités. Dans la première, ces participants avaient été avertis en amont de leur venue au laboratoire qu'ils auraient à se priver de tabac durant 18 heures (cette privation n'étant pas effectivement réalisée avant l'expérience). Dans la seconde, les participants n'étaient pas avertis de cette demande de privation avant leur présentation au laboratoire. Dans la dernière, les participants étaient non seulement avertis de cette privation mais devaient en outre effectivement se priver de tabac pendant 18 heures avant de se présenter pour l'expérience. Une fois arrivés au laboratoire, les participants, après s'être vu annoncer la privation nécessaire de tabac de 18 heures et avoir réalisé une courte tâche distractive en ce qui concerne le deuxième groupe, après avoir seulement réalisé cette tâche pour les autres groupes, se voyaient proposer de s'abstenir de fumer pendant 3 jours. Il apparaît que les participants du groupe 2 (i.e. sans annonce préalable) acceptent significativement davantage que les autres la proposition de ne pas fumer pendant 3 jours. Cette recherche met donc en évidence le fait que des personnes n'ayant pas eu la possibilité de rationaliser cognitivement l'acte contre-attitudinal qu'elles viennent d'émettre (la décision de ne pas fumer 18 heures venant juste de leur être extorquée dans le groupe 2) vont être amenées à réaliser un second acte contre-attitudinal de même nature, lorsque cela leur est rendu possible, en vue de réduire la dissonance ressentie. Ce mécanisme de rationalisation en acte n'est à contrario pas mis en œuvre lorsque la dissonance a pu être réduite auparavant par la voie d'un changement attitudinal.

La seconde famille d'effets comportementaux liés à l'engagement contre-attitudinal réfère, nous l'avons dit, aux effets ultérieurs à la réduction de la dissonance. Ces effets se révèlent être similaires à ceux observés dans le paradigme de la soumission sans pression. Ainsi, après avoir réalisé un acte contraire à ses valeurs, ou opposé à ses motivations, un individu va avoir tendance à répéter cet acte, à en produire de plus coûteux, et à émettre d'autres comportements revêtant une signification similaire. La rationalisation cognitive ne permettant pas plus que les attitudes initiales de l'individu de prédire le comportement ultérieur de la personne engagée (Beauvois *et al.*, 1993), comment expliquer ces effets ? Ce deuxième type d'effets de l'engagement forcé est ici aussi interprétable, selon Beauvois (2001), comme la conséquence des attributions basiques réalisées par l'individu après l'émission de son comportement problématique, ainsi que de l'internalisation des valeurs liées à cet acte lorsqu'une telle internalisation a lieu. Notons que l'internalisation de la norme de consistance, ainsi que la pression sociale à la consistance, peuvent également être invoquées afin de

justifier ces observations (Channouf et Sénémeaud, 2000 ; Sénémeaud, 2003 ; Bator et Cialdini, 2006).

Dans le paradigme de la soumission forcée sont donc retrouvés, dès le court terme, des effets de stabilisation et de généralisation de l'acte contre-attitudinal. L'étude de Comer et Laird (1975) illustre ces deux phénomènes. Dans leur expérience, ces auteurs avaient pour objectif d'évaluer l'impact de l'attente d'un événement négatif sur les comportements ultérieurs d'individus : cette étude revenait en fait à évaluer les effets de l'engagement dans l'acceptation de réaliser une tâche déplaisante. Des étudiants en psychologie étaient ici amenés à participer à une étude présentée comme portant sur les relations entre mesures physiologiques et changements de personnalité. Un mois après avoir été conduits à réaliser un test de personnalité destiné à évaluer leur conception de soi, ces personnes étaient recontactées et placées dans deux conditions expérimentales : dans la première étaient posées sur une table d'une part, des tasses de différents poids, d'autre part, un ver et des ustensiles destinés à pouvoir le consommer. Dans la deuxième condition expérimentale, en plus de ces deux précédents matériels était ajouté un appareil destiné à donner des chocs électriques.

On déclarait alors à tous les sujets, après qu'ils aient réalisé une première tâche neutre, qu'ils allaient devoir soit peser les tasses (groupe 1) soit manger le ver (groupe 2). Après quoi, ils étaient laissé seuls, en attente. A l'issue de cette attente, un nouveau test de personnalité leur était administré et il leur était demandé d'évaluer la tâche qu'ils allaient avoir à réaliser. Après quoi, l'expérimentateur, prétextant une erreur de sa part, leur annonçait qu'ils allaient en fait avoir le choix entre peser les tasses ou manger le ver. Une troisième condition était alors introduite, dans laquelle il était proposé aux sujets de choisir entre la pesée des tasses et l'administration des chocs électriques. Les résultats indiquent que si les personnes engagées dans l'acceptation d'une tâche neutre, lorsqu'ils ont le choix, choisissent tous de réaliser cette tâche neutre, l'engagement dans l'acceptation de réaliser une tâche déplaisante induit des effets tout autres. Parmi les sujets ayant initialement accepté d'être affectés à la condition « ver », 12 personnes sur 15 choisissent en effet de manger le ver. Plus surprenant encore, ils sont également 10 sur 20 à choisir de recevoir des chocs électriques lorsque cela leur est proposé. L'engagement des participants dans cette étude apparaît donc susciter des effets de stabilisation du comportement (i.e. le maintien de la décision de manger le ver), mais conduit également les participants à généraliser leur engagement à des actes présentant des valeurs similaires (i.e. à préférer recevoir des chocs électriques (autre tâche déplaisante bénéficiant potentiellement d'une identification en termes de "courage" similaire) plutôt que de réaliser

une tâche neutre). Les études menées par Beauvois (2001) attestent elles aussi de ce mécanisme. Dans la première, 204 enfants âgés de 6 à 12 ans étaient sollicités afin de goûter à une soupe « peu appétissante », en contexte de libre choix ou de choix forcé. Dans la condition de libre choix, cette requête était accompagnée, pour la moitié des enfants, d'une explication en termes de causalité interne de leur acceptation, et pour l'autre moitié, d'une explication en termes de causalité externe (manipulation visant à moduler l'internalisation de l'acte par les enfants). Les enfants de la condition contrôle ne faisaient l'objet d'aucune explication causale. L'attitude manifestée par les enfants envers la soupe présentée, leur propension à accepter de réaliser, par la suite, un autre comportement « courageux » (i.e. tester de nouvelles aiguilles), ainsi que leur motivation à tester les deux plus grosses aiguilles constituaient les variables indépendantes de cette étude. Les résultats de cette recherche indiquent que l'effet de pied dans la porte apparaît uniquement chez les enfants les plus âgés (i.e. de 10 à 12 ans) : ces enfants se montrent ainsi plus enclins à accepter de tester les aiguilles après s'être engagés au préalable à manger la soupe peu ragoutante (effet de généralisation). Il apparaît, en outre, que le type d'explications causales donné à ces enfants présente un effet sur leur acceptation ultérieure d'essayer les aiguilles. Ceux ayant fait l'objet d'explications causales internes en termes de courage se montrent plus nombreux que les enfants ayant reçu des explications externes à se dire prêts à essayer les nouvelles aiguilles. De plus, ces enfants sont aussi tendanciellement plus nombreux à vouloir essayer les aiguilles les plus grosses. La seconde étude réalisée par cet auteur (2001) vient confirmer ces résultats. Ces effets de stabilisation et de généralisation liés à l'engagement contre-attitudinal, comme les effets attitudinaux suscités par cette technique, ont été largement démontrés. On en retrouve, par ailleurs, une illustration dans les études de Cohen (1962, in Brehm et Cohen, 1962), Lepper et al. (1973) ou encore d'Albarracin et Wyer (2000). Le versant comportemental des modifications induites par ce type d'engagement, néanmoins, pour des raisons d'ordre éthique ou déontologique (amener quelqu'un à réaliser quelque chose qu'il désapprouve posant question sur ces aspects), a été moins investi à la fois sur les périodicités du court et du long terme.

### **3.2. Les effets à long terme de l'engagement**

Si les effets de l'engagement, que ce soit dans le champ des attitudes ou des comportements, ont été largement investigués à court terme, la question de leur persistance a suscité un intérêt tout aussi vif.

Cet intérêt pour le long terme se justifie par deux considérations. La première relève de ressorts théoriques : une théorie se doit, pour être validée, d'être prédictive. Etant donné les implications propres à l'engagement (il est question d'induire des changements d'attitudes et de comportements chez des individus), il apparaît indispensable pour cette théorie d'être en mesure de prédire non seulement les effets de cette technique sur le court terme, mais également de rendre compte sur une échelle de temps plus étendue de la persistance et/ou de l'évolution des ces effets. Une seconde considération se situe à un niveau pratique : la connaissance de l'évolution des effets de l'engagement sur le long terme est indispensable dans le but de déterminer les applications pour lesquelles cette technique présente une utilité. Il s'agit de déterminer dans quels cadres il est pertinent d'y avoir recours, notamment lorsque les changements souhaités concernent une stabilisation dans la durée.

Provoquer des changements chez un individu ne présente bien souvent d'intérêt, en l'occurrence, que si ces changements ont la capacité d'être maintenus dans le temps. La problématique de la pérennité des changements induits se pose particulièrement lorsqu'il est question de comportements ou d'attitudes présentant une utilité pour l'individu qui les réalise ou pour son environnement (social ou physique). L'étude des effets à long terme de l'engagement s'est donc logiquement focalisée sur le paradigme de la soumission sans pression, dans lequel les comportements que sont amenés à réaliser les individus ne vont pas à l'encontre de leurs valeurs ou de celles de la société. Plus précisément, la persistance des effets de cette technique a été majoritairement évaluée en lien avec la promotion de comportements de nature pro-sociale.

Traiter de la question du long terme en lien avec les effets de l'engagement conduit, par ailleurs, à s'interroger sur ce qui peut être assimilé à cette notion subjective de temps. La définition des temporalités du court et du long terme, en réalité, est loin d'être établie de manière précise au sein de la littérature sur l'engagement dans la mesure où elle varie largement selon les études qui ont fait l'usage de ces termes. La notion de long terme a ainsi été opérationnalisée, au sein des recherches de ce paradigme théorique, par un laps de temps de plusieurs semaines (e.g. Freedman, 1965), de plusieurs mois (e.g. dans les recherches de Pallak, Cook et Sullivan, 1980 ; ainsi que celle de Wang et Katzev, 1990), ou encore de plusieurs années (e.g. avec Geller, Rudd, Kalsher, Streff et Lehman, 1987 ; ou Boyce et Geller, 2000).

L'interprétation du long terme en lien avec l'engagement, nous le voyons, a donc été opérée selon des critères plus ou moins subjectifs et adaptatifs. Ce sont ces critères qui seront utilisés

dans cette partie afin de rendre compte de la persistance des effets de l'engagement dans le temps, dans les deux paradigmes auparavant cités et au regard des dimensions idéologiques et comportementales.

### **3.2.1. *Le paradigme de la soumission forcée***

#### **3.2.1.1. *Persistance à long terme des effets cognitifs et comportementaux de l'engagement contre-attitudinal***

Le paradigme de la soumission forcée ne concernant pas notre propos, nous nous contenterons de mentionner le fait que la pérennité des effets de l'engagement a également été mise en évidence à long terme en lien avec ce paradigme. Des recherches telles que celle de Aronson et Carlsmith (1963), Pavin, (1991), Channouf, Le Manio, Py et Somat (1993) ou encore de Sénémeaud et Somat (2009) ont ainsi mis en évidence qu'après avoir réalisé librement un acte allant à l'encontre de leurs attitudes, les individus manifestent des changements attitudinaux qui se maintiennent dans le temps. Cette notion de maintien dans le temps désigne, de manière générale, une pérennité des effets de l'engagement sur des périodes de l'ordre de plusieurs semaines. De la même manière, les changements comportementaux induits suite à l'introduction d'une procédure d'engagement contre-attitudinal se montrent relativement pérennes, comme l'attestent, entre autres, les études de Freedman (1965), Lepper (1973), ou encore de Beauvois (2001), qui portent elles aussi sur des temporalités de quelques semaines.

On observe donc généralement que les changements comportementaux comme idéologiques induits à court terme dans le paradigme de la soumission forcée tendent à se maintenir dans le temps. Cependant, si le court terme, dans le paradigme de la soumission forcée, a donné lieu à des recherches à la fois nombreuses et diversifiées, force est de constater que la question du long terme n'a pas fait l'objet d'une attention aussi importante. Ainsi, très peu d'études ont été menées sur la persistance à long terme des effets de l'engagement contre-attitudinal, et ce, particulièrement en ce qui concerne les modifications comportementales. En tout état de cause, nous pouvons expliquer cette observation par le fait que, en raison de la nature des comportements extorqués dans ce paradigme, un problème déontologique ne manque de se poser dans la majorité des études réalisées, dès lors qu'il s'agit de faire perdurer les changements idéologiques ou comportementaux obtenus par le biais d'une technique d'engagement.

### **3.2.2. *Le paradigme de la soumission sans pression***

#### **3.2.2.1. *Persistance à long terme des effets cognitifs et comportementaux de l'engagement pro-attitudinal***

Comme nous en avons fait mention précédemment, si la majorité des études portant sur le court terme dans le paradigme de la soumission sans pression ont traité des effets idéologiques de l'engagement, ce sont à l'inverse les changements comportementaux qui ont occupé la majeure partie des travaux sur le long terme. Par ailleurs, une grande partie des études menées sur la sphère comportementale à court terme ont poursuivi leurs observations sur une période de temps étendue. Cette observation peut trouver une explication dans le fait que l'intérêt d'un changement comportemental réside, dans la plupart des cas, dans sa capacité à se maintenir dans le temps. Dans le même ordre d'idées, il est possible d'avancer que ce sont les changements comportementaux qui importent le plus à long terme dans la mesure où les changements qui concernent la sphère idéologique, peu prédictifs relativement aux modes d'agir ultérieurs de l'individu, présentent un intérêt relatif. Ainsi, dans la mesure où l'intérêt de la plupart des études de ce paradigme s'est porté sur la recherche d'« outils » visant à intervenir sur des préoccupations publiques prégnantes (telles que les économies d'énergies, le recyclage, la santé individuelle et publique, etc.,), il est possible de considérer que l'enjeu lié à la persévération des effets de l'engagement explique en partie l'abondance des recherches menées sur les retombées comportementales de cette technique.

Il est intéressant de noter, par ailleurs, que le paradigme de la soumission sans pression est celui qui a suscité les premières, mais également les plus nombreuses recherches sur le long terme. Là encore, nous pensons que ce phénomène s'explique par l'utilité sociale revêtue par les changements comportementaux dont il y est question, mais également par le caractère problématique des changements contre-attitudinaux.

Les études menées sur la persistance à long terme des effets cognitifs et comportementaux de l'engagement pro-attitudinal démontrent, dans leur majorité, que les changements induits à court terme tendent à se maintenir dans le temps (quand elles ne stipulent pas qu'ils apparaissent avec le temps (Werner *et al.*, 1995).

L'une des thématiques les plus investies par les recherches portant sur les effets à long terme de l'engagement est celle de la protection de l'environnement. Plus particulièrement, ce sont les problèmes du recyclage et des économies d'énergies qui ont suscité un nombre conséquent de travaux à ce jour.

Dans le champ du recyclage, Meneses et Palacio (2007) ont utilisé une procédure d'engagement par « block leader » afin d'amener des personnes à modifier leurs comportements et attitudes. Les effets de l'engagement étaient évalués pendant trois mois. Chaque personne était individuellement contactée par un « expérimentateur » faisant partie de son milieu social, et, dans un groupe engagement, était sollicitée afin de s'engager par écrit à recycler ses papiers, verres et cartons. Dans un groupe contrôle, aucune promotion du recyclage n'était faite auprès de ces participants. Dans le groupe engagement, Meneses et Palacio relèvent un accroissement immédiat des croyances envers le recyclage et des comportements de recyclage, qui se maintient pendant les 3 mois de l'expérience. De même, un mois après la procédure d'engagement, ils observent un accroissement significatif de l'investissement dans le recyclage ainsi que des attitudes envers le recyclage, accroissement qui lui aussi se maintient à long terme.

Werner *et al.* (1995) obtiennent un pattern de résultat sensiblement différent. Dans leur étude, des résidents étaient encouragés à participer à un programme de recyclage des déchets, selon 4 procédures : les personnes recevaient soit, seulement un prospectus leur détaillant l'opération ; soit, étaient contactées par téléphone puis recevaient ce prospectus ; soit, étaient contactées par téléphone puis en face à face avant de se voir remettre ledit prospectus ; ou encore, pour finir (condition engageante), étaient sollicitées au moyen de ces 3 canaux de communication puis amenées à s'engager par écrit à participer à ce programme. Si la mesure des attitudes ne révèle, à court terme, aucun changement significatif en ce qui concerne ces 4 groupes et de fait, aucun avantage comparatif de la condition engageante sur les autres conditions, il apparaît qu'à long terme (soit 4 mois plus tard), lorsque les changements comportementaux induits sur le court terme perdurent, des changements attitudinaux apparaissent. Le fait de participer librement au programme, et donc d'être engagé dans cette séquence d'action pendant plusieurs mois, favoriserait donc l'apparition de changements comportementaux dès le court terme, et de changements attitudinaux seulement à long terme.

Toujours dans le domaine du développement durable, Wang et Katzev (1990) ont sollicité des étudiants d'un collège de Portland afin de promouvoir le recyclage du papier au sein de leur établissement. Une phase expérimentale de 4 semaines, complétée d'une phase de suivi de 3 semaines, composaient cette expérience. Quatre conditions expérimentales étaient introduites : dans une condition contrôle, les étudiants étaient abordés par un expérimentateur qui leur remettait un prospectus expliquant la mise en place de la campagne de recyclage, ainsi qu'un sac plastique permettant ce recyclage, que les participants étaient invités à déposer

chaque semaine afin qu'il soit ramassé. Dans une condition engagement individuel, la même approche était utilisée afin de faire connaitre le projet aux étudiants, mais ceux-ci étaient cette fois invités à s'engager individuellement par écrit à recycler leur papier pendant 4 semaines. Dans une condition engagement de groupe, une réunion constituait cette fois l'occasion d'aborder les étudiants, qui recevaient une présentation du projet puis étaient invités à discuter entre eux et à décider d'un engagement à recycler au nom du groupe pendant cette même période. Enfin, dans une condition incitation, les étudiants étaient approchés individuellement et se voyaient remettre un prospectus expliquant le programme de recyclage et comment celui-ci pouvait leur permettre de gagner des coupons de réduction. Il apparaît ici que les étudiants engagés individuellement recyclent non seulement plus fréquemment, mais également en plus grand quantité, que les étudiants ayant fait l'objet de chacune des autres procédures. En outre, le groupe engagement individuel est le seul groupe dans lequel est maintenue une différence significative de recyclage comparativement au groupe contrôle durant la phase de suivi. Ces résultats vont dans le sens de ceux établis par Pardini et Katzev (1983-1984), Burn et Oskamp (1986) ou encore Katzev et Pardini (1987-1988). L'étude d'Arbuthnot et al. (1976-77) est notable puisqu'elle illustre quant à elle l'intérêt de l'engagement en vue de favoriser des comportements de recyclage sur un laps de temps de plus d'un an.

Dans le domaine des économies d'énergie, Lopez, Lassarre et Rateau (2011) sont intervenus auprès de salariés de piscines publiques dans l'objectif de faire évoluer la consommation d'électricité de ces établissements. Pour ce faire, une expérimentatrice se présentait et expliquait effectuer une recherche sur les économies d'énergies. 3 conditions étaient expérimentées à la suite de cette introduction. Dans la première (condition engagement), on demandait aux salariés de réaliser plusieurs actes préparatoires (i.e. répondre à un questionnaire, participer à un brainstorming, etc.) avant que la requête d'économie d'électricité ne leur soit formulée. Celle-ci consistait à demander aux salariés d'identifier et de choisir des gestes d'économie réalisables, et à évaluer la durée pendant laquelle ils pourraient mettre en place ces gestes. Cet engagement était suivi de plusieurs rencontres avec l'expérimentatrice qui, renouvelant la demande d'économie d'électricité de semaine en semaine, introduisait les participants dans une séquence d'engrenage. Dans la seconde condition (condition dissonance), les salariés étaient conduits de la même manière à identifier des gestes d'économie potentiels et des arguments allant en ce sens, avant que ne leur soit rappelé les « transgressions » qu'ils avaient eux même commises vis-à-vis de ces principes.

La requête cible (i.e. d'économie d'électricité) leur était ensuite formulée. Dans la dernière condition (condition « classique »), enfin, les gestes d'économie potentiels étaient cette fois présentés sous forme « magistrale » aux salariés avant que ne leur soit proposée la requête cible. Il apparaît, sur la période de 2 mois que durait l'expérience, que les participants du groupe engagement font montre d'une diminution significative de leur consommation d'électricité ; qui plus est, il apparaît que ces participants sont les seuls à manifester une baisse significative sur cette période. Ces résultats, qui attestent de l'effet bénéfique de l'engagement en vue de susciter des économies d'énergie à long terme, rejoignent ceux de Katzev et Johnson (1983 ; 1984), Kantola, Syme et Campbell (1984) ou encore les études de Pallak et Cummings (1976) et de Pallak *et al.* (1980).

D'autres thématiques ont fait l'objet d'un intérêt marqué de la part des chercheurs sur les effets à long terme de l'engagement. Parmi ces thématiques, on retrouve celle de la sécurité routière. Ce champ d'investigation mérite d'être mentionné à plusieurs égards. Premièrement, dans la mesure où cette question a suscité la réalisation de recherches portant sur du très long terme (i.e. jusqu'à plus de deux années après l'engagement). Deuxièmement, dans la mesure où certaines des recherches réalisées ont également fait intervenir des échantillons de populations extrêmement conséquents, de l'ordre de 500 à plus de 10 000 personnes.

A ce titre, il est possible d'évoquer l'étude réalisée par Geller *et al.* (1987), qui réunit ces deux critères. Cette recherche, qui combine en réalité 28 expériences menées dans des organisations diverses, a été réalisée à partir d'un échantillon de 11 800 salariés, dans le but de tester la pertinence de plusieurs techniques en vue de favoriser le port de la ceinture de sécurité en voiture. Cinq grands types de procédures expérimentales étaient évalués :

- Avec récompense directe et immédiate : la récompense étant des prix ou des coupons de loterie remis immédiatement aux conducteurs lorsqu'ils portaient leur ceinture.
- Avec récompense directe et différée : les mêmes récompenses étaient offertes, cependant cette fois de manière différée c'est-à-dire après qu'un tirage au sort ait été effectué entre toutes les personnes portant une ceinture de sécurité.
- Avec récompense indirecte : les salariés étaient ici amenés à s'engager (par signature d'une carte d'engagement) à boucler leur ceinture de sécurité, cet engagement leur permettant de participer in fine au tirage au sort d'une loterie.
- Sans récompense : Aucune récompense n'était ici donnée aux salariés ; plus précisément, cette procédure combinait un engagement de la part des participants par le biais de cartes

d'engagement (ne permettant pas, cette fois, de recevoir un lot) et informations sur le port de la ceinture de sécurité.

- Avec règlement : Un règlement écrit était distribué aux superviseurs des salariés, précisant que le bouclage de la ceinture de sécurité était requis au sein des établissements.

Cette expérience était composée de 4 phases. Une phase « initiale<sup>3</sup> » correspondant à la phase précédant l'intervention, et donc aux comportements initiaux de bouclage de la ceinture ; une phase d' « intervention » correspondant à la phase expérimentale ; une phase de « retrait » succédant à la phase expérimentale ; et enfin une phase de « suivi » correspondant à la mesure à long terme (i.e. jusqu'à 30 mois plus tard) des comportements sécuritaires. Les résultats indiquent que la stratégie engageante permet d'accroître significativement le port de la ceinture de sécurité chez les salariés, comparativement à la phase initiale : cette progression dans les comportements de sécurité au volant est observée dès la phase d'intervention (+167%) et s'accentue encore durant la phase de retrait (+285%). En outre, on observe un relatif maintien dans le temps des progrès obtenus à court terme (+152% de port de la ceinture à long terme comparativement au niveau de base). Il est à noter également que la stratégie engageante permet d'obtenir significativement plus de changements dans les comportements vis-à-vis de la ceinture de sécurité que la plupart des autres stratégies, et ce pendant la phase de retrait comme sur le long terme. Plusieurs études, présentant également une ampleur conséquente, attestent de résultats concordants (Nimmer et Geller, 1988 ; Geller, Kalsher, Rudd et Lehman, 1989) comme de l'effet de l'engagement sur d'autres comportements routiers sécuritaires (Boyce et Geller, 2000). Katzev et Bachman (1982) ont pour leur part utilisé l'engagement en vue de motiver des individus à modifier leurs habitudes de transport. En l'occurrence, il s'agissait d'amener ces personnes à privilégier l'utilisation des transports en commun plutôt que celle de leur véhicule personnel. Quatre procédures étaient expérimentées. Dans la première, condition « contrôle », aucune demande ni incitation n'était formulée auprès des citadins à prendre le bus. Dans une condition « tickets gratuits », aucune demande de prendre le bus n'était formulée non plus, mais des tickets gratuits donnés aux personnes afin qu'elles puissent utiliser ce mode de transport en commun. Dans une condition « engagement », il était demandé aux personnes de s'engager à prendre le bus pendant 4 semaines. Enfin, une condition « engagement + tickets gratuits » réunissait les deux précédentes conditions. L'utilisation du bus par les participants était évaluée sur ces 4 semaines, puis à l'issue d'une phase de suivi de 3 mois. Cette étude révèle que les personnes

---

<sup>3</sup> « Baseline » dans le texte original en anglais (p.4).

engagées utilisent significativement davantage les transports en commun que les personnes du groupe contrôle, et ce durant la phase expérimentale comme celle de suivi. Si l'engagement manque cependant à se distinguer significativement des autres conditions expérimentales, il n'en demeure pas moins que cette technique apparaît ici propice à la survenue et au maintien de changements dans le domaine des comportements de transports.

Les recherches sur le long terme ont également plus récemment investi, poussées par des préoccupations « nouvelles » au sein des organisations, la question de l'investissement des salariés dans les projets d'entreprise. Là encore, il semble que l'engagement justifie son intérêt dans ce contexte en vue de favoriser des changements sur le long terme. Louche et Lanneau (2004) ont ainsi démontré les effets bénéfiques de l'engagement en vue d'impulser la production de nouveaux comportements sécuritaires dans une usine, et d'accroître l'implication des salariés vis-à-vis de cette cause. En l'occurrence, leur étude visait à comparer l'efficacité de cette technique et de la technique de persuasion en vue de favoriser la mise en place de tels investissements. Pour ce faire, 52 salariés ont été amenés à prendre part à un programme de formation d'une durée de 6 mois, au cours duquel ces deux procédures étaient introduites. L'investissement des participants dans le programme était mesuré par la réalisation effective des travaux prescrits pour chaque séance, et par la prise de parole des salariés durant les séances. Il apparaît, sur cette période, que les personnes engagées se montrent significativement plus investies dans le projet que les personnes de la condition « communication persuasive ». Les premières réalisent en effet significativement davantage que les secondes les tâches à effectuer pour chaque séance, tandis qu'elles tendent à prendre la parole plus fréquemment pendant ces séances. Par ailleurs, des mesures attitudinales effectuées sur ces deux groupes 5 mois après le début de la formation, puis 1 an après cette mesure, démontrent que les salariés engagés changent significativement plus d'attitude relativement à leur responsabilité et à la possibilité de mettre en place des pratiques sécurisées sur leur lieu de travail comparativement aux salariés non engagés. L'étude de Herbout et Guéguen (2008) atteste, elle aussi, de l'intérêt du recours à cette technique en vue de favoriser un investissement durable des salariés dans le domaine professionnel et organisationnel. L'investissement des personnes, dans leur travail scolaire cette fois, a fait l'objet d'une recherche de Goldman (1978). Cette auteure a cherché à évaluer l'intérêt à long terme de l'engagement sur les changements attitudinaux à l'égard des études. L'engagement était ici opérationnalisé par le biais d'un accord écrit par les étudiants à respecter des objectifs au préalable discutés. Ces étudiants étaient répartis dans 3 conditions expérimentales : une

première condition « signature de contrat », comprenait la discussion avec les étudiants d'un certain nombre d'objectifs généraux devant permettre d'améliorer leur méthodologie de travail, puis l'élaboration et l'acceptation signée de sous-objectifs à atteindre pour la semaine suivante. Une seconde condition correspondait à une condition de « non contrat », où les objectifs généraux étaient simplement discutés mais où aucun sous-objectif immédiat n'était défini ni signé. Enfin une dernière condition « contrôle » était introduite, dans laquelle la méthodologie était semblable à la condition non-contrat mais avec un expérimentateur « novice ». Les attitudes des étudiants à l'égard des études étaient mesurées avant le début du programme et à la fin de celui-ci, soit au bout de 10 semaines. Il apparaît au travers de ces résultats qu'à l'issue des 10 semaines, seule la condition « signature de contrat » a permis d'obtenir une amélioration significative de l'attitude des étudiants envers les études, les participants des groupes « non contrat » et « contrôle » ne faisant quant à eux montrer d'aucune évolution remarquable. En outre, des mesures effectuées 1 an après l'arrêt du programme indiquent que les étudiants du groupe « signature de contrat » sont significativement moins nombreux à avoir arrêté les cours ou à avoir été renvoyés que ceux des deux autres groupes. Enfin, les étudiants engagés contractuellement font également preuve d'une augmentation significative de leurs notes à l'issue de cette période, ce qui n'est pas le cas des étudiants des deux autres groupes. L'effet à long terme de l'engagement sur les comportements d'étude a également été observé dans l'étude de Champlin et Karoly (1975).

L'engagement, dès lors, semble bel et bien présenter un intérêt non négligeable lorsqu'il s'agit de renforcer des convictions et comportements socialement désirables sur le long terme. Cet intérêt se vérifie également en lien avec la thématique qui nous intéresse dans cette thèse, à savoir la question de l'alimentation.

### *3.2.2.2. Contrat comportemental et signature publique*

Nous venons d'évoquer la question de la persistance des effets de l'engagement à long terme. Un grand nombre des recherches menées en vue de répondre à ce questionnement ont fait intervenir une forme particulière d'opérationnalisation de ce paradigme, qu'est le contrat comportemental. Le contrat comportemental correspond, selon Kirschenbaum et Flanery (1983, in Girandola et Roussiau, 2003, p.25) à un « accord explicite [entre l'individu engagé et la personne qui l'engage] spécifiant les attentes, les plans et/ou les contingences du comportement à changer ».

Les études de Burn et Oskamp (1986), Pardini et Katzev (1983-84), ou encore de Wang et Katzev (1990), que nous avons déjà évoquées, tenant au domaine de la préservation de l'environnement ; celles de Geller *et al.* (1989) ou de Boyce et Geller (2000) qui traitent de la sécurité routière ; l'étude de Molteni et Garske (1983) concernant le respect de consignes d'expériences ou encore celle de Goldman (1978) sur l'implication dans les études, ont ainsi, par exemple, fait appel à cette méthodologie.

Bien que cette opérationnalisation ait été particulièrement prisée, l'interprétation de son efficacité s'avère difficile dans une grande partie des recherches menées. En effet, le contrat comportemental a été, dans la plupart des études qui l'ont utilisé, combiné avec des stratégies incitatives, éducatives ou « introspectives ». La combinaison de ces différents facteurs empêche ainsi de déterminer avec clarté la part des résultats imputable à l'effet du contrat en lui-même, et celle relevant des facteurs qui lui sont associés.

Une autre opérationnalisation de l'engagement s'avère particulièrement efficace et sollicitée en vue de susciter des changements sur le long terme : il s'agit de la signature publique. La signature publique consiste, comme son nom le suggère, à faire signer à un individu un contrat, pamphlet ou tout autre document prenant fait et cause pour un objet ou comportement « X », puis à diffuser publiquement cet engagement (ou tout du moins, à laisser penser qu'existe une telle diffusion). La force de la publicité de l'engagement est, elle, “typiquement manipulé[e] en faisant varier le degré auquel les positions du sujet sont rendues publiques” (Gopinath et Nyer, 2009, p.61). Si le contrat comportemental a été sollicité dans une large partie des études portant sur cette temporalité, « les effets comportementaux à long terme de l'engagement ont [, également,] dans leur majorité [,] été obtenus grâce à l'utilisation d'une procédure engageante par signature publique » (Roussiau et Girandola, 2002, p.55). En l'occurrence, cette opérationnalisation constituerait même la « forme d'engagement [donnant lieu], en l'état actuel des recherches, [aux] modifications comportementales les plus importantes » (Girandola et Roussiau, 2003, p.15). Les procédures du contrat comportemental et de la signature publique sont donc régulièrement utilisées de manière combinée au sein du paradigme de l'engagement.

Les études de Pallak et Cummings (1976), Pallak *et al.* (1980), Werner *et al.* (1995), ou encore celle de Coborn *et al.* (1995), entre autres, attestent de l'efficacité de cette combinaison. Notons que la plupart des études ayant eu recours à ces deux techniques s'inscrivent dans la perspective de susciter des changements comportementaux dans le domaine de la protection de l'environnement (le recyclage, plus précisément).

Il importe de préciser que si l'engagement par signature publique a été utilisé principalement, et l'on comprend bien pourquoi<sup>4</sup>, dans le paradigme de la soumission sans pression, son acceptation par les participants ne diffère pas de celle observée en condition d'engagement privé. Or, comme le soulignent Joule et Beauvois (1998/2006, p.133), l'efficacité d'une stratégie comme ici celle d'un mode d'opérationnalisation doit être évaluée non seulement sur les effets qu'elle entraîne sur les personnes ayant accepté de s'y soumettre, mais également vis à vis du taux de personnes ayant accepté de s'y soumettre.

L'efficacité de la signature publique ne subit donc pas de retards sur ce point, ce qui contribue à en faire un outil des plus intéressants.

### 3.2.2.3. *Engagement et alimentation*

L'intérêt des techniques d'engagement comportemental en vue de susciter des changements dans le domaine alimentaire a été vérifié à maintes reprises en psychologie sociale. Cette question, néanmoins, a davantage été investigée par des études s'inscrivant dans des paradigmes faisant intervenir des principes *assimilables* à ceux de l'engagement, que par des recherches se revendiquant directement de ce dernier paradigme. Dans cette partie destinée à faire état de l'efficacité de l'engagement en lien avec les changements alimentaires, nous ferons donc mention des études qui se sont inscrites dans le paradigme de l'engagement comme de celles pouvant s'en réclamer à certains égards. Comme la majorité des recherches traitant des changements induits par l'engagement à long terme, nombre de celles s'intéressant à la question alimentaire ont fait intervenir un contrat comportemental.

La première recherche, en psychologie sociale, à s'être intéressée au pouvoir de la décision (et ainsi de l'engagement comportemental) en vue de favoriser des changements d'habitudes alimentaires est l'étude publiée par Lewin en 1947 (1947/1978). La démarche de ce chercheur répondait à la nécessité créée par les restrictions liées à la guerre d'amener les ménages américains à consommer les « bas morceaux » de boucherie, plus économiques mais cependant moins « appétissants » que les morceaux consommés traditionnellement. Six groupes de ménagères ont été constitués dans son étude. Dans la moitié de ces groupes, les participantes étaient amenées à prendre part à une réunion d'information portant sur les qualités nutritives, gustatives et économiques des abats. Dans l'autre moitié des groupes

---

<sup>4</sup> Il est évidemment plus difficile (ou plus problématique) d'amener une personne à soutenir publiquement une position qu'elle désapprouve, que de lui demander de réaliser publiquement quelque chose qu'elle valorise.

(condition engagement public) les mêmes informations étaient délivrées sur la consommation d'abats mais la réunion comportait en plus une discussion collective sur les freins liés à la consommation de ces aliments suivie d'une phase de décision, à main levée, destinée à identifier les personnes prête à servir des abats à l'avenir. Le pourcentage de femmes ayant effectivement servi des abats était ensuite évalué, une semaine plus tard, dans chacun de ces types de groupes. En l'occurrence, si seulement 3% des ménagères du groupe « information seule » ont servi des abats la semaine suivant la conférence, 32% des ménagères du groupe « information plus discussion et décision » ont fait l'effort de servir ce type d'aliments pendant cette période.

Lewin rapporte également dans son écrit deux recherches menées par Klisurich, faisant intervenir le même principe de décision. Cette auteure a pour sa part tenté de promouvoir, dans l'une de ses expériences, la consommation de lait chez des ménagères, et dans l'autre, l'introduction dans l'alimentation de leurs bébés de jus d'orange et d'huile de foie de morue. Dans cette seconde recherche, qui se déroulait dans un hôpital, deux procédures étaient comparées. La première consistait en une procédure d'information individuelle à destination des jeunes mères concernant les deux aliments en question. La seconde faisait également intervenir une phase d'information individuelle, cette fois complétée d'une discussion puis d'une décision de la part de la mère concernant son choix de donner ou non ces deux aliments à son enfant. L'introduction effective du jus d'orange et de l'huile de foie était ensuite évaluée 2 semaines, puis 4 semaines après cette séance. A nouveau, les résultats démontrent la supériorité de la procédure de décision comparativement à celle d'information. A la fin des 4 semaines, pour les deux aliments, le taux de respect complet des prescriptions apparaît en effet proche de 100% dans le groupe décision tandis que la moyenne d'adoption de ces deux aliments dans le groupe information se situe aux alentours de 60%.

L'étude de Beauvois (2001) s'est elle aussi proposée d'évaluer l'intérêt de l'engagement comportemental lorsqu'il s'agit d'emmener des enfants à consommer un met peu appétissant. Nous avons déjà décrit le principe de cette étude et ne la rappelons dès lors que brièvement. Cet auteur a conduit des enfants, dans un premier temps, à accepter de goûter à une soupe « peu appétissante », en condition d'engagement (i.e. les enfants étaient déclarés libres) ou en condition contrôle (i.e. les enfants étaient contraints de consommer la soupe). Quelques jours plus tard, il était demandé à ces enfants s'ils seraient volontaires pour essayer de nouvelles aiguilles. L'étude de Beauvois nous intéresse ici du point de vue de l'effet de rationalisation cognitive obtenu après l'acceptation de consommer la soupe peu ragoutante : on observe, en

effet, que les enfants du groupe engagement diffèrent significativement de ceux du groupe contrôle quant à leur évaluation de la soupe, en émettant (aussitôt après leur engagement) une attitude plus favorable envers celle-ci. L'engagement démontre donc également au travers de cette étude son intérêt en ce qui concerne la sphère cognitive des changements liés à l'alimentation. Plus récemment, la question de l'alimentation a intéressé les chercheurs sur l'engagement en lien avec le problème du surpoids, posé par le contexte sanitaire mondial actuel.

Nyer et Dellande (2010) ont sollicité 211 femmes inscrites à un programme d'amaigrissement dans un centre de traitement du surpoids et de fitness en inde. Ces personnes avaient toutes signé pour participer à ce programme sur une durée de 16 semaines. Elles étaient réparties dans 3 conditions expérimentales : condition sans engagement, condition engagement public à court terme, et condition engagement public à long terme. L'engagement « public » des participantes était manipulé par l'affichage de leur nom accompagné de leurs objectifs individuels de perte de poids, sur un tableau d'affichage situé dans le centre d'amaigrissement, et visible par toutes les personnes en cure. Selon la condition expérimentale, la durée d'exposition de ces informations individuelles variait : elle s'étendait sur les 16 semaines du traitement pour la condition « engagement public à long terme », sur les 3 premières semaines pour la condition « engagement public à court terme » : enfin, pour la condition « contrôle », ces informations n'étaient pas affichées. Le pourcentage d'atteinte de l'objectif de perte de poids était évalué 8 semaines après le début du programme d'amaigrissement, à l'issue de celui-ci (soit après 16 semaines), puis lors d'une visite de suivi ayant lieu 24 semaines après le début du programme. Lors des trois mesures, il apparaît que l'engagement public, qu'il soit « à court » ou « à long terme », se distingue significativement du contrôle. Le fait pour les individus que leurs objectifs personnels soient identifiables par tous, pousse donc ces personnes à davantage adhérer à leurs engagements. Notons également que l'engagement public permet d'induire une plus grande motivation à perdre du poids chez les participants. Par ailleurs, l'engagement public « à long terme » se montre plus efficace que l'engagement public « à court terme ».

Stice et al. (2000) ont également réalisé une étude intéressante dans la mesure où cette recherche a invoqué l'engagement en vue de traiter des problèmes psychiatriques liés à la nourriture, c'est-à-dire pour réduire l'idéal de la minceur chez des boulimiques. Dans un groupe « dissonance », un programme était mis en place qui consistait en 3 séances d'une heure au cours desquelles les patientes discutaient de certains aspects en lien avec l'idéal de

minceur (origine, perpétuation, impact des messages sur l'idéal de minceur, etc.), effectuaient des jeux de rôle contre-attitudinaux dans lesquels chacune d'elles devait soutenir face au groupe une position opposée à l'idéal de minceur, et enfin rédigeaient un essai contre-attitudinal portant sur « les coûts associés à la poursuite de l'idéal de minceur ». L'attitude des patientes envers l'idéal de minceur était évaluée au début, à l'issue du programme d'intervention puis un mois après la fin de ce programme. Dans un groupe contrôle, seules les 3 mesures attitudinales étaient effectuées mais aucun programme d'intervention n'était mis en place. On observe que les patientes du groupe dissonance font montre, à l'issue du programme, d'une réduction significative de l'internalisation de l'idéal de minceur, mais aussi de leur insatisfaction corporelle, des régimes et des symptômes boulimiques. Cette réduction est maintenue un mois plus tard. L'engagement semble donc effectivement permettre d'impacter le développement de la boulimie : l'étude de Stice et al. (2001) atteste également de cet effet sur des patientes présentant cette maladie.

Le paradigme des « intentions de mise en œuvre<sup>5</sup> » s'est lui aussi emparé de la question des changements alimentaires. Consistant, en vue d'obtenir des changements comportementaux, à amener un individu à formuler un engagement vis-à-vis d'un objectif en précisant ce qu'il va réaliser, quand et comment il va le faire, ce paradigme formalisé par Gollwitzer (1999) se réclame dans une certaine mesure du principe de l'engagement comportemental. Dans une certaine mesure seulement, selon nous, pour la raison que l'« implementation intention » et l'engagement diffèrent dans la liberté accordée aux individus. Ainsi, si celui-ci est expressément déclaré libre de s'engager dans le paradigme de la soumission librement consentie, il ne choisit que les modalités de son engagement dans le second paradigme. Dans la mesure où l'« implementation intention » évalue néanmoins les effets d'un choix, qui est de fait engageant, il nous paraît opportun de faire mention des études de ce paradigme.

L'une d'entre elles est celle d'Armitage (2004). Cet auteur avait pour objectif de déterminer si une procédure d'intentions de mise en œuvre permettrait d'entraîner une réduction de la consommation de graisse chez 264 employés d'une entreprise Anglaise. Deux groupes expérimentaux étaient composés. Dans le groupe « intentions de mise en œuvre », les participants étaient invités (contraints) à suivre un régime pauvre en graisse pendant un mois, et pour faciliter l'atteinte de ce but, à annoter quels étaient leurs plans pour parvenir à s'alimenter de la sorte. Dans le groupe contrôle, les participants étaient également invités à s'alimenter de manière moins riche en graisse pendant 1 mois, mais il ne leur était pas

---

<sup>5</sup> En anglais « Implementation intention ».

demandé de formuler leur plan d'action pour atteindre cet objectif. La consommation de graisse était évaluée 1 mois après que leur ait été donnée la consigne de régime. Les résultats attestent de l'efficacité de l' « implementation intention ». Dans le groupe soumis à cette procédure, la consommation de graisse diminue en effet significativement pendant le mois de régime, ce qui n'est pas le cas dans le groupe contrôle; de fait, à l'issue du mois de régime, ces deux groupes diffèrent significativement entre eux.

Franzini et Grimes (1980) ont eux aussi évalué l'effet d'un engagement par signature de contrat sur la perte de poids et l'assiduité à un programme de nutrition chez des personnes obèses. Cinq procédures étaient expérimentées dans cette étude. Un groupe méthode « 3D » de Stuart incluant un engagement par contrat ; un groupe méthode « 3D de Stuart » seule ; un groupe information ; un groupe entraînement à la relaxation ; et un groupe contrôle. Le poids, la masse graisseuse et la présence aux séances des membres du groupe étaient évalués lors de la 13<sup>ème</sup> semaine de la procédure, et enfin un mois et 4 mois après la fin de cette procédure. Les résultats indiquent que le contrat d'engagement permet de susciter une perte de poids significative chez les patients à l'issue des 13 premières semaines, ainsi qu'un taux d'abandon du programme significativement moins élevé que celui constaté dans les autres procédures sur cette même période. A long terme, l'engagement par contrat des participants permet également une poursuite de leur perte de poids.

Les études sur l' « implementation intention » tendent donc à confirmer l'intérêt de l'engagement en vue de traiter les problèmes d'alimentation. C'est également ce que confirme l'étude de Luszczynska, Scholz et Sutton (2007), qui ont quant à eux utilisé cette technique en vue de réduire la consommation de graisse chez des patients ayant eu un accident cardiovasculaire, et celle de Sullivan et Rothman (2008) qui ont utilisé cette technique en vue de promouvoir une alimentation saine chez des étudiants. Brug, de Vet, de Nooijer et Verplanken (2006) montrent pour leur part que le fait de manifester des intentions favorables envers la consommation de plus de 2 fruits par jour prédit significativement cette consommation.

Un grand nombre de recherches, ne se réclamant pas de l'un des deux précédents paradigmes évoqués, ont également sollicité le principe de l'engagement par le biais de l'utilisation d'un contrat comportemental en vue de susciter des changements alimentaires ou de promouvoir la pratique d'une activité physique. Rodriguez et Sandler (1981), Jeffery, Gerber, Rosenthal et Lindquist (1983), Singleton, Neale, Hess et Dupuis (1987) ou encore Schober (2012), ont ainsi montré l'efficience du contrat dans le cadre d'un suivi médical en vue de favoriser une

perte de poids ou des changements dans l'hygiène de vie d'enfants et d'adultes, sur le court voire sur le long terme. Une large partie de ces recherches, cependant, fait intervenir des contrats « monétisés » (i.e. le patient ou participant donnant de l'argent au début du programme d'amaigrissement, qui ne lui est restitué que si le contrat vis-à-vis duquel il s'est engagé est respecté). En conséquence, comme nous l'avons évoqué dans la partie « contrat comportemental et signature publique », il est difficile d'interpréter les résultats obtenus par ces études en termes d'efficacité propre de l'engagement.

La question de l'impact de l'engagement comportemental sur les changements alimentaires a également été investiguée par l'intermédiaire d'un paradigme clinique développé depuis une vingtaine d'années, l' « Acceptance and Commitment Therapy » (ACT ; Hayes, 2004). Le principe de l'ACT tient en la combinaison d'un travail de prise de conscience par les individus de leurs sentiments, émotions et pensées (à propos d'un comportement ou mode de fonctionnement qui leur est propre) et d'une procédure d'engagement de ces individus à adopter de nouveaux comportements. De nombreuses études, telles que celles de Juarascio, Forman et Herbert (2010) ou encore de Juarascio et al. (2013), démontrent en l'occurrence que des patients atteints de pathologies alimentaires font montre d'une réduction significative de leurs symptômes après avoir bénéficié de cette forme de thérapie. Celle-ci apparaît également permettre de favoriser la perte de poids et la diminution des problèmes de santé corrélés à l'obésité ou au surpoids chez des personnes qui en sont atteintes (Lillis, 2008 ; Niemeier, Leahey, Reed, Brown et Wing, 2012). Toutefois, dans la mesure où l'Acceptance and Commitment Therapy fait intervenir à la fois le principe d'engagement comportemental et celui de la prise de conscience, il est là encore difficile de déterminer si l'efficacité des manipulations qui se rapportent à ce type de clinique est imputable à leur dimension engageante ou réflexive. Ces études, en conséquence, ne seront pas prises en compte dans notre démarche au cours de ce travail de thèse.

## Chapitre 2 : La personnalité

L'intérêt pour la personnalité humaine remonte, comme en témoignent les différents écrits portés à notre connaissance sur ce sujet, à une période de temps très étendue. On trouve, en effet, des preuves de cet intérêt dès l'antiquité et les travaux des philosophes grecs.

Une explication à l'ancestralité de cet engouement réside, peut-être, du côté de l'importance que revêt au quotidien une représentation adéquate de la personnalité d'autrui. Dans la « vie de tous les jours », une personne rencontre en effet régulièrement le besoin de comprendre comment fonctionnent les individus qui lui font face, en vue de pouvoir anticiper leurs réactions, s'y adapter, et rendre cet environnement social plus rassurant.

D'un point de vue scientifique, la démarche engagée par les théoriciens de la personnalité est très similaire à celle de l'individu « naïf » : les méthodes employées et les finalités appliquées, en revanche, diffèrent. Ainsi, « le but de la psychologie de la personnalité est de construire une théorie scientifique permettant de décrire, d'expliquer et de prédire le comportement des individus » (Hansenne, 2013, p.20). Il s'agit « de concevoir un modèle du fonctionnement humain, une méthode pour saisir les différences entre les individus et, enfin, un ensemble de règles pour prédire leur comportement » (Pervin et John, 2001/2005, p.2). En d'autres termes, la recherche en psychologie de la personnalité vise à « fournir le cadre systématique pour la mise en ordre des différences constatées entre les individus et [à] présenter un modèle qui permet d'analyser les divergences dans les manifestations d'un seul et même individu [,] suivant les situations ou les domaines de la vie » (Hofstätter, 1960, cité par Huber, 1977, p.20).

Si l'on comprend intuitivement relativement bien à quoi réfère le terme de personnalité, et l'intérêt d'étudier cette propriété, comment circonscrire précisément cette notion ?

### 1. La personnalité : définition

Le terme « personnalité » découle du mot latin « *persona* », qui désigne les différents masques utilisés dans l'antiquité par les acteurs en vue d'étayer leur jeu de scène au cours des pièces de théâtre. Il s'agissait alors, de manière non équivoque, de signifier par des expressions faciales caractéristiques quelle était l'humeur ou le tempérament des personnages représentés. La personnalité, tel que ce terme est entendu aujourd'hui, réfère à certains égards aux

caractéristiques de ces masques. Ceux-ci, en effet, restaient fixes pendant toute la durée du jeu d'acteur, tout comme la personnalité apparaît être une caractéristique relativement stable de l'individu ; ils étaient par ailleurs limités en nombre, comme il est accepté à l'heure actuelle que les traits principaux de la personnalité sont résumés de manière satisfaisante en seulement quelques entités factorielles. Cette notion, toutefois, alors qu'elle faisait référence dans l'antiquité à une mise en scène (i.e. caractère simulé), a vu sa signification évoluer au cours des siècles pour rendre compte aujourd'hui de l'essence effective des comportements et des façons de penser d'un individu (Hansenne, 2013).

En dépit de l'engouement précoce suscité par cette thématique chez les chercheurs, définir la personnalité de manière consensuelle demeure difficile à l'heure actuelle. La personnalité est, selon Hansenne (2013), l'un des concepts les moins bien définis en psychologie, en raison de l'existence d'une multitude de définitions qui correspondent chacune à une manière distincte de concevoir la personnalité et de l'aborder méthodologiquement.

Un nombre conséquent de définitions (plus de cent, en 1997, selon Clapier-Valladon, 1997) a donc été formulé par les psychologues en lien avec le concept de personnalité. Parmi ces définitions, nous en retiendrons plusieurs qui nous semblent illustrer de manière pertinente et exhaustive ce concept.

Allport, dès 1937, confère à la personnalité le statut d'une « organisation dynamique, interne à l'individu, des systèmes psychophysiques qui déterminent son adaptation particulière à l'environnement [c'est à dire son comportement caractéristique et ses pensées] » (Allport, 1937, p. 48). Cette définition aborde donc la personnalité d'un point de vue interne : d'autres auteurs, en revanche, appréhendent ce concept du point de vue de ses facteurs explicatifs aussi bien que de celui de ses manifestations. Ainsi, selon Funder (2001) la personnalité correspond « aux structures récurrentes de pensées, d'émotions et de comportements d'un individu, ainsi qu'aux mécanismes psychologiques – cachés ou pas – qui sous-tendent ces structures » (Funder, 2001, p. 2). A cela, Vexliard ajoute que les systèmes qui composent la personnalité présentent un caractère unifié, c'est-à-dire fonctionnent et interagissent de manière cohérente (Vexliard, n.d., cité par Clapier-Valladon, 1997). Allport (1937), ou encore McAdams et Pals (2006) insistent enfin sur le caractère « unique », sur « l'individualité psychologique » qui caractérisent la personnalité, celle-ci représentant une combinaison spécifique de tendances en chaque individu.

Bien que nombreuses, l'ensemble des définitions formulées présentent un certain nombre de caractéristiques communes. Selon Huber, l'idée présente dans l'ensemble des définitions

élaborées pour caractériser la personnalité est que ce construit, chez une personne, est « quelque chose d'unique, d'organisé et de relativement stable [...], qui nous permet d'expliquer sa conduite dans telle situation » (Huber, 1977, p.13).

Ces définitions posées, et avant d'aborder plus précisément l'approche dans laquelle se situera cette thèse, il nous semble judicieux de réaliser une brève revue de l'ensemble des courants au travers desquels ce concept a été abordé.

## **2. Les différentes approches dans l'étude de la personnalité**

### **2.1. De l'approche psychanalytique à l'approche des traits : en bref**

La psychologie de la personnalité, contrairement à d'autres concepts en psychologie sociale, ne bénéficie pas d'un cadre théorique et méthodologique de référence unifié. De nombreuses conceptions de ce construit se côtoient ainsi, aujourd'hui encore, au sein de cette discipline, abordant toutes sous une perspective qui leur est propre cette composante psychologique, et proposant chacune des définitions, des méthodes d'investigation et des outils d'évaluation distincts. Cette « diversité des conceptions et définitions de la personnalité prend son origine dans des traditions philosophiques différentes proposant des conceptions de l'Homme et des conceptions méthodologiques différentes » (Huber, 1977, pp.19-20). Il est ainsi possible d'envisager la personnalité d'un point de vue « idéographique » (i.e. approche de la personnalité individuelle en tant qu'entité singulière ayant fait l'objet d'un développement unique) comme d'adopter une position « nomothétique » vis-à-vis de ce construit (i.e. approche de la personnalité en tant qu'entité commune à un ensemble d'individus). Les approches de la personnalité se différencient, par ailleurs, par les objectifs scientifiques qu'elles privilégient (parmi les trois buts ; comprendre, expliquer et prédire, qui sont ceux d'une science) (Huber, 1977). Ces perspectives, enfin, se distinguent par les déterminants qu'elles attribuent au développement de la personnalité. Selon les approches, la personnalité est ainsi expliquée en termes biologiques et génétiques, culturels ou éducatifs, ou par une combinaison de ces aspects.

Cette hétérogénéité dans le champ d'étude de la personnalité et la fragmentation qui en découle (Cloninger, 2009) influent donc sur les concepts développés, ainsi que sur la manière d'appréhender ce construit (i.e. de l'évaluer), d'intervenir sur cette composante, ou encore sur les perspectives de recherches des différents auteurs.

La plupart des approches de la personnalité, bien que l'intérêt pour l'étude de ce thème remonte à l'antiquité, ont été développées au cours des 19<sup>ème</sup> et 20<sup>ème</sup> siècles. Elles peuvent, selon Clapier-Valladon (1997), être synthétisées en **7 grands types d'approches**. Il nous semble pertinent, avant de détailler la perspective qui sera la nôtre dans cette thèse, de présenter de manière concise ces différents types d'approches en vue de situer notre démarche au sein de la psychologie de la personnalité.

- Les théories psychanalytiques : la perspective psychanalytique de la personnalité a été portée par Freud, qui introduit cette psychologie au début du 20<sup>ème</sup> siècle (Freud, 1915/1998). Cette perspective donne une place prépondérante à la notion d'inconscient, en postulant que la personnalité est à la fois le fruit des différentes pulsions primaires de l'individu et de son développement, notamment affectif, lors des premières années de la vie. Selon ce premier type d'approche, le développement des tendances comportementales et émotionnelles de l'individu résulte également de son intégration des normes sociales. Les notions de Ça (qui caractérise les pulsions et désirs de l'individu), de Moi (« composante rationnelle de l'appareil psychique » (Hansenne 2013) qui renvoie aux processus cognitifs consciens visant à répondre aux besoins du « Ça », en respect de soi et des autres), et de Surmoi (règles sociales, morale intégrées), constituent dans cette conception les entités essentielles de la personnalité humaine.
- Les théories psychosociologiques : les théories psychosociologiques de la personnalité envisagent la personnalité comme la résultante de l'influence de variables psychologiques et sociologiques : ainsi, le développement des tendances personnelles de l'individu serait imputable à la fois à des mécanismes psychiques qui lui sont propres, ainsi qu'à l'influence de son environnement familial et plus largement social lui qui lui transmet un certain nombre de repères structurants. Il est à noter que certaines des théories intégrant cette perspective postulent un développement exclusivement sociologique de la personnalité, en considérant que seul l'environnement social est à l'origine de son élaboration chez l'individu (Clapier-Valladon, 1997).

- Conceptions humanistes et analyse existentielle : l'approche humaniste et existentielle de la personnalité, inversement aux conceptions psychanalytiques, conçoit l'Homme comme une entité libre et capable de se réaliser pleinement dans son expérience avec le présent (Clapier-Valladon, 1997). Ainsi, cette perspective postule que le passé de l'individu, son vécu, ne présente pas une influence inaltérable sur la personnalité qui est susceptible de se développer tout au long de la vie. Dans le même ordre d'idées, cette perspective ne reconnaît pas la place de la génétique dans la personnalité. L'Homme y apparaît « bon par nature », capable et désireux de se déterminer et de s'améliorer (Hansenne, 2013). Cette perspective, dans la mesure où elle interroge le ressenti et le raisonnement de l'individu pour comprendre son fonctionnement, constitue une approche subjective de la personnalité.
- Les théories de l'apprentissage et du comportement : cette perspective est basée sur l'idée que la manière de penser et de se comporter de l'individu est conditionnée de manière exclusive par son environnement social et physique, l'individu ne disposant pas de « prédisposition » initiale : il n'est d'ailleurs pas réellement question de « personnalité » dans cette approche (Clapier-Valladon, 1997). Plus précisément, l'individu apparaît alors guidé dans ses agissements par les renforcements (positifs ou négatifs, c'est-à-dire relatifs à une récompense ou à une sanction) reçus de la part de son environnement suite à ses actes. Dans le cas d'un renforcement positif, l'individu sera conduit à reproduire ultérieurement le comportement émis, tandis qu'un renforcement négatif le conduira à rechercher des alternatives comportementales. Certaines théories s'inscrivant dans cette perspective laissent toutefois la place à d'autres facteurs d'apprentissage tels que l'imitation ou l'observation, ou encore à des tendances personnelles cognitives et personnologiques influant sur la perception des renforcements (Hansenne, 2013). C'est le cas de la théorie de l'apprentissage social de Bandura (1977) et de la théorie de Rotter (1954).
- L'approche systémique de la personnalité : dans cette perspective, l'Homme est perçu comme un système actif échangeant avec son environnement (Clapier-Valladon, 1997). Ce système combine des aspects à la fois biologiques, psychologiques et comportementaux. La personnalité humaine, dans cet ordre d'idées, est donc conceptualisée au sein de cette approche comme un système ouvert interagissant avec l'environnement : elle est perçue comme étant la résultante des tendances personnelles

de l'individu, mais également des échanges que celui-ci entretient avec son milieu familial, social, et culturel, et des rôles qu'il occupe dans ces différents milieux. Cette conception de l'homme et de sa personnalité s'origine dans une conception organique de la biologie (Minary, 1992).

- Les théories typologiques : l'approche typologique est née dans le même temps que l'intérêt pour l'étude de la personnalité. Cette approche, initiée entre autres par les médecins et philosophes Hippocrate, Aristote et Galien, consiste à l'origine à identifier des tendances (traits) de personnalité intrinsèquement liés et donnant lieu à un « type » comportemental donné : ces premiers modèles typologiques correspondent en ce sens aux ancêtres des théories des traits (Clapier-Valladon, 1997). Si ces premières typologies des traits expliquent les tendances comportementales observées par des facteurs biologiques (tels que le sang, la bile...), l'approche typologique, qui est restée longtemps dominante dans le champ d'étude de la personnalité, a également connu le développement de théories typologiques morphologiques (Sheldon et Stevens, 1942 ; Kretschmer, 1925) se basant sur la forme du corps, ou, plus récemment, de typologiques cliniques (Jung, 1921), de caractères ou encore d'attitudes, etc.
- L'approche des traits (les théories factorielles) : c'est dans cette perspective que s'inscrit notre travail de recherche. La perspective des traits de personnalité a pour objectif d'identifier des facteurs de personnalité « expliquant » de manière économique l'ensemble de la variabilité interindividuelle. Cette approche tente de rendre compte de la personnalité de manière rigoureuse et objective, et utilise pour ce faire la technique de l'analyse factorielle, réalisée sur la base d'observations quantifiables. Ce type d'approche a été initié par Webb, en 1915, qui s'est intéressé au facteur volonté, avant d'être repris par des chercheurs tels que Thurstone (1934), Cattell (1933), Eysenck (1947), Goldberg (1990) ou encore McCrae et Costa (1985, 1987), qui se sont intéressés quant à eux plus largement à la personnalité dans ses diverses facettes : ces auteurs figurent parmi les principaux représentants de cette approche.

Des perspectives très différentes existent donc dans l'étude de la personnalité. Selon les conceptions, l'Homme est vu sous l'angle de ses potentiels ou de ses limites (névroses), le

développement de sa personnalité sous l'angle biologique ou environnemental (Cloninger, 2009). Cette présentation des différentes conceptions de la personnalité permet de mieux comprendre la raison pour laquelle les objets d'étude, ainsi que les méthodes d'investigation utilisées, se révèlent multiples dans ce champ de recherche.

### **3. L'approche des traits**

#### **3.1. Définition des traits**

L'approche de la personnalité dans laquelle se situe notre travail de recherche, nous l'avons mentionné, est celle des « traits » de personnalité. Tout comme les conceptualisations de la personnalité, qui s'avèrent quasiment aussi nombreuses et diversifiées que les auteurs qui s'y intéressent, la notion de « trait » a fait l'objet d'un grand nombre de définitions parmi les théoriciens qui s'inscrivent dans cette perspective.

Le terme de « trait de personnalité » a été proposé en premier lieu par Allport (1937). Si l'origine théorique de cette approche découle donc des travaux de cet auteur, son origine méthodologique est à rechercher du côté de la perspective différentialiste, représentée par Galton (1884) ou encore Spearman (1904), et dont l'objectif est de caractériser les variations individuelles existant en termes de personnalité. L'objectif de la perspective des traits est de mettre en évidence des variables de personnalité qui permettent de circonscrire de manière exhaustive et économique la personnalité humaine. Cette démarche, qualifiée de « nomothétique », vise donc à repérer les invariants dans la personnalité humaine et à permettre la comparaison des individus entre eux sur la base des dimensions communes identifiées.

Comme nous l'avons évoqué au travers des définitions portant sur ce construit, la personnalité d'un individu réfère à un ensemble de « noyaux relativement cohérents de cognitions, d'émotions et de comportements, qui manifestent une stabilité temporelle et une cohérence trans-situationnelles relatives » (Rolland, 2004, p.15). Ce sont ces « noyaux » qui sont qualifiés de « traits » en psychologie de la personnalité.

Ainsi, selon McCrae et Costa (2008, p.160) « les traits pointent des patterns d'action et de réaction plus ou moins constants et récurrents qui simultanément caractérisent les individus et les différencient des autres, et ils permettent la découverte de généralisations empiriques à propos de la manière dont d'autres personnes avec des traits similaires sont susceptibles d'agir

et de réagir ». « Les traits de personnalité sont [donc] des dimensions décrivant des différences individuelles dans les tendances à manifester des configurations cohérentes et systématiques de pensées, d'émotions et d'actions. » (McCrae et Costa, 1990, p. 23). Cette notion de tendance est importante et il convient d'insister sur la différence existant entre trait de personnalité et comportement manifeste de l'individu. « Les traits ne sont pas la conduite. Ce sont des énoncés décrivant la probabilité et les taux de changement de la conduite en réponse à des déclencheurs situationnels particuliers » (Revelle, 1995, cité par Rolland, 2004, p.16). Les tendances ou traits de personnalité indiquent donc une sensibilité particulière de l'individu vis-à-vis de certains types de situations et favorisant dans ces situations l'expression spécifique d'un comportement donné. Ces tendances personnelles jouent en l'occurrence un rôle actif, en tant qu'elles contribuent à ce que certaines situations soient analysées par l'individu comme étant semblables, et à ce qu'il y fournit une réponse similaire. Ainsi, selon Allport, les traits renvoient à « une structure neuropsychique ayant la capacité de rendre de nombreux stimuli fonctionnellement équivalents, de déclencher et de guider des formes équivalentes de conduites adaptatives et expressives » (Allport, 1961, p.347).

L'existence d'un trait de personnalité, dans la mesure où celui-ci apparaît être une tendance récurrente propre à une personne, ne peut être déterminée qu'à partir d'observations répétées chez un même individu, dans des situations diverses, et sur des individus divers et nombreux. Cette dernière condition s'avère en effet nécessaire afin d'établir que le comportement observé n'est pas partagé par l'ensemble des individus (Asendorpf, 2009).

Bien que les conceptions des traits soient donc multiples, certains principes apparaissent communs à l'ensemble des théoriciens s'inscrivant dans cette perspective :

- Premièrement, l'individu présente un certain nombre de dispositions internes générales (i.e. les traits) qui le conduisent à se comporter, à penser et à ressentir les choses d'une manière spécifique.
- Ces prédispositions ne sont pas observables de manière directe mais peuvent être inférées à partir de ses comportements.
- Il existe un certain nombre de traits communs à l'ensemble des personnes, ces dernières variant entre elles dans leur degré de possession de ces traits.
- Les prédispositions de personnalité sont durables, à savoir qu'elles présentent une certaine stabilité dans le temps, ainsi qu'au travers des situations.

- Ces dispositions (ou traits) sont organisées et hiérarchisées : quelle que soit la conception des traits considérée, « la personnalité est conçue comme une entité organisée en divers niveaux hiérarchiques » (Pervin et John, 2001/2005, p.196).
- Enfin, dans la plupart des conceptions de cette perspective, les traits de personnalité sont envisagés comme présentant une origine biologique et génétique.

### **3.2. Les 3 approches de la psychologie des traits**

La perspective des traits constitue certainement l'approche ayant donné lieu au plus grand nombre de recherches en psychologie de la personnalité. A l'instar de la diversité de ce champ d'étude, déjà évoquée à maintes reprises dans ce chapitre, les travaux se situant dans la perspective des traits se sont inscrits dans différents cadres théoriques et méthodologiques. Trois types d'approches ont ainsi été sollicités dans l'étude des traits : l'approche lexicale, l'approche par les questionnaires et l'approche par prototypes.

#### ***3.2.1. L'approche lexicale***

L'approche lexicale de la personnalité tient une place toute particulière au sein de la perspective des traits, puisque c'est par le biais de cette approche que le développement des recherches s'inscrivant dans cette perspective a été initié.

L'approche lexicale repose sur un postulat, formulé par Francis Galton en 1884, selon lequel le langage courant constitue un lexique dans lequel sont encodées les différences interindividuelles les plus significatives dans une population. Ainsi, Galton avance que « les différences individuelles qui ont le plus d'importance dans les échanges quotidiens des personnes les unes avec les autres finiront par être encodées dans leur langage » (Goldberg, 1981, pp.141-142). Cet auteur estime par ailleurs que plus une différence de personnalité impacte les relations sociales, et plus celle-ci sera représentée dans de nombreux langages ; de même, plus celle-ci sera représentée par de nombreux « synonymes et facettes [...] distinctes » au sein d'une même langue (Saucier et Goldberg, 1996, p.26). Ce double postulat a été rebaptisé par Goldberg l' « hypothèse lexicale fondamentale » (1990, p. 1216).

Bien que l'investigation des termes du langage courant en vue d'identifier les aspects importants de la personnalité ait été initiée par Galton lui-même au cours de ses travaux, le recours à ce matériel en psychologie en vue d'étudier la personnalité n'a vu le jour que dans

les années 1930, avec Allport et Odbert (1936) notamment. Ces auteurs, à partir d'un dictionnaire en langue anglaise, ont relevé l'ensemble des termes référant à la personnalité humaine, et identifiés 4500 termes évoquant des tendances stables de personnalité. Ce lexique, par la suite, s'est constitué comme la base de la réalisation de bon nombre de recherches visant à identifier la structure de la personnalité.

Il est à noter que l'approche lexicale n'a pas vocation à permettre le développement d'une théorie explicative de la personnalité. Les tenants de cette perspective considèrent que les termes du langage constituent une base permettant de dégager la structure phénotypique (i.e. observable) de la personnalité humaine, mais ne permettent pas d'inférer des origines à ces attributs. Les termes du langage se réfèrent aux comportements observables et ne les justifient pas (Saucier et Goldberg, 1996).

### ***3.2.2. L'approche par les questionnaires***

L'approche par questionnaires constitue le deuxième grand type d'approche dans l'étude structurale de la personnalité. Cette démarche, initiée par Eysenck (1947), consiste à dégager les aspects communs évalués par différents outils de mesure de la personnalité afin d'identifier les dimensions se constituant comme le « cœur » (ou pivot central) de la personnalité. Cette approche procède principalement par factorisation des inventaires de personnalité existants, en vue de déterminer les dimensions qui s'en dégagent et leur récurrence. Par l'intermédiaire de cette démarche, les représentants de cette approche (notamment Costa et McCrae, 1985, 1992) ont ainsi identifié des structures récurrentes de traits de personnalité et s'en sont inspirés afin d'élaborer des inventaires de personnalité sollicitant de courtes phrases descriptives.

Cette démarche, bien qu'elle diffère largement de l'approche lexicale, ne s'en dissocie pas pour autant. En effet, les factorisations effectuées par les tenants de cette approche ont été effectuées pour la plupart sur des inventaires élaborés à partir de la démarche lexicale, quand ce n'était sur les clusters identifiés par Cattell, eux-mêmes basés sur cette approche. L'approche par les questionnaires est donc liée à l'approche lexicale.

### ***3.2.3. L'approche par prototypes***

La dernière approche dans l'étude structurale de la personnalité est l'approche par prototypes. Cette approche, plus récente, développe le principe de l'approche lexicale et propose une conception de la personnalité et de ses traits en termes de « prototypes ». Les traits de la personnalité y sont envisagés sur la base de leurs caractéristiques fondamentales plutôt que, comme dans les deux approches précédentes, sur la base de « définitions abstraites des limites de [ces] catégorie[s] » (Plaisant et al., 2010, p.482).

Le procédé qui caractérise ce courant d'étude de la personnalité a été développé dans une recherche de John (1990). Il consiste à considérer les différentes définitions données à certains facteurs dans la littérature, en vue de saisir leur nature commune au travers des différentes études dans lesquelles ils ont été mis en évidence, et à classer sur cette base des descripteurs de la personnalité en tant que valeurs prototypiques de ces dimensions. Pour illustrer plus précisément cette démarche, nous pouvons nous référer au protocole utilisé par John dans le cadre de son étude : une première étape a consisté à demander à 10 juges de « s'imprégner » des différentes définitions données aux « Big Five » dans la littérature (McCrae et Costa, 1987 ; Goldberg, 1990 : cinq grands facteurs identifiés comme résumant au mieux la personnalité dans de nombreuses recherches, et que nous aborderons dans la suite de ce chapitre) en vue de prendre connaissance de leurs caractéristiques communes. Ces juges ont ensuite été amenés à classer les 300 items de l'adjective check list de Gough et Heilbrun (1983) dans chacun des cinq facteurs, selon la signification prototypique de ces derniers. 112 des 300 termes de la liste, classés de manière non équivoque dans l'un ou l'autre des cinq dimensions, ont été définis dès lors comme constituant les caractéristiques prototypiques (i.e. centrales) de ces dimensions. En plus de cette classification par le recours à une analyse inter-juges, une analyse factorielle de ces 112 termes a également été réalisée afin de vérifier leur regroupement en 5 facteurs.

Cette approche permet donc d'identifier et de préciser, à partir des recherches préalablement menées, les caractéristiques principales de la personnalité et leur structure. Comme les deux approches précédentes, cette approche a donné lieu, sur la base des qualités prototypiques des facteurs de personnalité identifiés, à l'élaboration d'inventaires de personnalité.

### 3.3. Vers une modélisation de la personnalité en 5 facteurs

#### 3.3.1. *Les premiers modèles structuraux dominants dans l'étude de la personnalité*

L'intérêt scientifique porté à l'élaboration d'une taxonomie des traits de la personnalité remonte aux débuts du 20<sup>ème</sup> siècle, et à l'émergence puis au développement de la technique de l'analyse factorielle. Il est possible de considérer comme précurseurs à cette démarche les travaux de certains psychologues différentialistes tels que Spearman ou encore Webb, qui, dans une visée en réalité davantage cognitive, ont mis en évidence les premiers facteurs de l'individualité psychologique. Spearman, ainsi, en 1904, identifie le premier un facteur « g » renvoyant à l'intelligence ; à sa suite, Webb (1915) met en évidence un second facteur individuel qu'il qualifie de « volonté ». Garnett (1919), quelques années plus tard, met quant à lui à jour un facteur qu'il traduira par la notion d' « intelligence » mais qui réfère en réalité, selon Digman (1996), au concept d' « extraversion ».

Parmi les premiers chercheurs à s'être réellement intéressés à la question d'une factorisation de la personnalité, et à avoir élaboré un modèle structurel ayant suscité un relatif « engouement » de la part des psychologues, il est possible de citer Cattell (1943, 1944, 1945), qui comptera parmi les plus éminents chercheurs de la perspective des traits. Ancré dans la « tradition de recherche corrélationnelle » (Dumont, 2010, p.169), c'est-à-dire utilisant lui aussi la technique de factorisation pour arriver à appréhender la personnalité humaine, ce psychologue a cherché à établir une hiérarchisation des éléments de la personnalité. Cattell, qui s'inscrit dans l'approche lexicale, s'est basé pour effectuer ses travaux sur la liste des 4500 termes permettant de décrire les tendances stables de la personnalité identifiés par Allport et Odber en langue Anglaise (1936). À partir de ces 4500 termes, cet auteur a défini 171 échelles en majorité bipolaires, qu'il a réduites en 35 clusters (ou « traits de surface ») sur la base de méthodes de « clustering », de regroupements sémantiques, ainsi qu'à partir des données de la littérature disponibles à l'époque (Cattell, 1943). Cattell a finalement identifié (1944 ; 1945), à l'aide d'une factorisation oblique des résultats obtenus à partir des échelles d'évaluation de personnalité élaborées sur la base de ces 35 clusters, 12 traits sources (i.e. facteurs), représentant selon lui les « influences structurelles sous-jacentes à la personnalité » (Dumont, 2010, p.171). Sur la base de ces 12 traits sources, ainsi que de 4 traits supplémentaires identifiés dans le cadre de deux études ultérieures, Cattell élaborera l'inventaire 16PF, outil de mesure de la personnalité encore utilisé en psychologie aujourd'hui.

Une autre modélisation de la personnalité, dont la mise en évidence a été contemporaine des travaux de Cattell, a suscité un vif intérêt de la part de la communauté scientifique. Il s'agit du modèle en 3 facteurs d'Eysenck (1947). Ce chercheur, dont la démarche se situe dans l'approche par les questionnaires (ou par hypothèses), a pour sa part utilisé la technique de l'analyse factorielle confirmatoire, et effectué ses travaux sur des populations normales et pathologiques issues de l'institut psychiatrique de l'hôpital Maudsley (Londres) où il exerçait. L'objectif de ce chercheur a été d'essayer de résumer le plus synthétiquement possible la personnalité, en estimant que des facteurs très généraux suffiraient à en produire une description satisfaisante. Il identifie au début de ses recherches deux facteurs, le « névrosisme/stabilité émotionnelle » et l'« extraversion/introversion », référant à la stabilité émotionnelle de l'individu et à sa tendance à dominer dans, et à apprécier, les échanges sociaux. A ces deux premiers facteurs, Eysenck ajoute ensuite le facteur psychotisme/force du moi. Ces différents facteurs, qui se combinent dans la conception d'Eysenck pour produire différents profils de personnalité, intègrent l'inventaire EPQ que cet auteur élaborera en 1975 (Eysenck et Eysenck, 1975).

Ces modélisations de la personnalité, qui figurent parmi les premières élaborées par la psychologie des traits et mettent en avant des facteurs très divergents (cette diversité tant numérique que conceptuelle ayant d'ailleurs pu poser question (comme nous le verrons par la suite), se sont constituées comme des approches structurelles dominantes en psychologie de la personnalité pendant une large partie du 20<sup>ème</sup> siècle. Néanmoins, parallèlement aux études que ces modèles ont suscitées, c'est une autre structuration de la personnalité qui a commencé à émerger et à être largement répliquée à partir de la fin du 20<sup>ème</sup> siècle, pour faire l'objet aujourd'hui d'un relatif consensus parmi les chercheurs de la perspective des traits : le modèle en 5 facteurs ou « Big five » (Goldberg, 1981).

### ***3.3.2. Emergence et assise d'une structuration de la personnalité en 5 facteurs***

En 1934, soit une dizaine d'années avant l'apparition des différentes modélisations que nous venons d'évoquer, Thurstone identifie le premier une structure de la personnalité en 5 facteurs, dans une étude portant sur 1300 sujets et réalisée à partir d'une liste de 60 adjectifs descripteurs de traits. Ces facteurs, cependant, restent éloignés des dimensions constituant le « big five » contemporain.

Une année auparavant, Cattell (1933) avait pour sa part tenté de dresser une taxonomie des traits de « tempéraments », et identifiés 4 traits. Les trois premiers de ces traits sont résumés sous les appellations suivantes : « c » ou « surgency » qualifiant une forme d'extraversion ; « w » renvoyant au caractère consciencieux de l'individu ; et enfin « m » ou « maturity » désignant donc la maturité mais qui, par son contenu, réfère de manière plus opportune à l'agréabilité de la personne. Le quatrième trait renvoie pour sa part aux qualités d'ajustement de l'individu (et donc, à son adaptabilité émotionnelle). Considérant en complément le facteur « g » de Spearman que Cattell reconnaît, cette modélisation constitue l'une des premières conceptualisations se rapprochant des « Big five ». Cattell est donc, à présent, reconnu par de nombreux auteurs comme étant l'instigateur du modèle en 5 facteurs, bien qu'il ait refusé d'endosser la découverte de cette structuration de la personnalité.

Peu de temps après, une structuration de la personnalité en 5 facteurs a également été mise en évidence par Guilford et Guilford (1936). Ces auteurs, s'inscrivant dans l'approche par questionnaires, ont ainsi identifié 5 facteurs dont 4 se rapportent également largement aux facteurs du big five contemporain (Digman, 1990). Le Facteur « S » renvoie ainsi à l'extraversion, le facteur « T » à l'intellect ou à l'ouverture, le facteur « E » au névrosisme, et le facteur « R » à un faible niveau de conscience. Le dernier facteur de ce modèle, en lien avec la masculinité, ne se rapporte à aucun des facteurs du big five contemporain dont cette notion est exclue.

Une autre recherche à avoir mis en évidence une structure proche des 5 facteurs actuels est l'étude de Fiske, en 1949. A partir de 22 des clusters établis par Cattell en 1943, Fiske a établi une catégorisation en 5 facteurs dont la plupart présentent une définition proche de celle des « big five ». Ces 5 facteurs sont « l'adaptabilité sociale » (évoquant l'extraversion), la « conformité » (évoquant l'agréabilité), le « contrôle émotionnel » (renvoyant au névrosisme), « l'intelligence curieuse » (faisant référence à l'ouverture à l'expérience), et enfin la « confiance dans l'expression de soi », qui pour sa part ne renvoie à aucun des 5 facteurs actuels.

La première apparition claire des « 5 grands facteurs » émerge des résultats de Tuples et Christal (1961/1992). Ces auteurs ont procédé par une approche à la fois lexicale et par questionnaires, c'est-à-dire à partir d'une partie des variables identifiées par Cattell, et par l'entremise d'une ré-analyse par factorisation oblique des traits mis en évidence par Cattell et Fiske (Digman, 1996). Cette démarche leur a permis d'identifier les facteurs « stabilité émotionnelle », « surgence » (qui peut être traduit par l'idée d'activité/dominance),

« culture », « agréabilité », et « fiabilité » (Tupes et Christal, 1961/1992). Ces 5 facteurs correspondent en l'occurrence respectivement aux dimensions névrosisme, extraversion, ouverture à l'expérience, agréabilité et caractère consciencieux du modèle en 5 facteurs actuel. Tupes et Christal ont, par la suite, effectué une mété-analyse sur 8 études ayant sollicité, pour évaluer la personnalité individuelle, des méthodes de mesure hétérogènes et une évaluation de la personne par des pairs. Ces analyses, en repliquant les 5 facteurs précédemment identifiés, ont permis de démontrer la robustesse de cette modélisation de la personnalité, quels que soient la méthode et le type de données utilisés.

En dépit de leur mise en évidence d'une structuration de la personnalité en 5 facteurs et de sa réplicabilité, les travaux de Tupes et Christal n'ont pas suscité d'émules parmi les psychologues des traits, en raison de la faible diffusion scientifique des conclusions dressées (ces résultats ayant été publiés uniquement dans un rapport de l'armée américaine) (Digman, 1996). Il faudra attendre 1963 et les travaux de Norman pour retrouver une publication faisant état de l'existence de 5 facteurs conceptuellement similaires à ceux identifiés par Tupes et Christal. S'inspirant des travaux de ces deux auteurs, Norman met en évidence les facteurs « surgence », « agréabilité », « caractère consciencieux », « stabilité émotionnelle », et « culture ». De nombreux chercheurs estiment aujourd'hui que le modèle en 5 facteurs a été « institutionnalisé » par Norman, ce dernier le qualifiant de « taxonomie adéquate des attributs de personnalité » (McCrae et John, 1992, p.177). A sa suite, Borgatta (1964) ou encore Smith (1967) ont mis eux aussi en évidence un modèle de la personnalité en 5 facteurs. Le premier, s'inspirant dans sa démarche des facteurs mis en évidence par Tupes et Christal et élaborant pour chacun d'eux un certain nombre de descripteurs, soumis à l'évaluation par des pairs puis factorisés, identifie les dimensions « assertivité », « amabilité », « émotivité », « intelligence » et « responsabilité ». Le second (Smith, 1967), utilisant quand à lui une procédure de factorisation des réponses obtenues à des échelles bipolaires dérivées des variables de Cattell, identifie les facteurs « extraversion », « agréabilité », « émotivité », « force du caractère » (un facteur conceptuellement proche du facteur « conscience » selon Digman, 1996) et « raffinement », faisant écho à l'ouverture intellectuelle des individus.

### ***3.3.3. Les années 1970 : une période critique pour le modèle en 5 facteurs***

A partir des années 1970, la popularité émergente du modèle de la personnalité en 5 facteurs se voit contrecarrée par l'apparition de nombreuses critiques qui vont dévaloriser non

seulement ce modèle, mais également la perspective des traits en son entier. Ces critiques, et la désuétude à laquelle elles ont (momentanément) mené le modèle en 5 facteurs, tiennent à deux grands types d'arguments :

A la fin des années 1960, l'une des approches dominantes en psychologie sociale est la perspective « situationniste » : cette dernière postule que le comportement individuel tient pour une large partie aux caractéristiques de la situation, et très peu à celles de l'individu. Certains psychologues sociaux, et en particulier Mischel (1968), avancent suivant cette perspective que les facteurs identifiés par l'approche des traits seraient en réalité des « fictions cognitives », correspondant non pas à l'expression effective de différences interindividuelles stables en termes de personnalité mais à la construction de stéréotypes sur les individus. Ainsi, contrairement au postulat de la théorie des traits, Mischel affirme dans l'ouvrage qu'il publie que le comportement individuel est une variable très instable en fonction des situations et des périodes de la vie. La perception de « traits » de la personnalité serait ainsi la résultante de l'incapacité des individus à traiter l'ensemble des informations à disposition dans leur environnement social, un mécanisme de simplification du réel permettant une classification (artificielle) des manifestations comportementales individuelles. Ce « débat personne situation » (Epstein et O'Brien, 1985) se poursuivra jusque dans les années 1990 environ, et conduira la perspective des traits à réviser certains de ses postulats pour prendre en compte davantage le rôle de l'environnement social sur les comportements de l'individu.

Une deuxième source de critiques envers la perspective des traits a été favorisée par la coexistence, depuis les années 1940, des deux modèles structuraux, largement relayés et investigues, de Cattell (1945) et d'Eysenck (1947). Ces modèles, qui constituaient pourtant l'aboutissement d'objectifs de recherche communs et de l'utilisation d'une méthode statistique similaire (i.e. l'analyse factorielle), présentaient en effet des divergences importantes en termes de facteurs, ces divergences se révélant dès lors difficilement compréhensibles. La cohabitation de ces deux modèles dominants, en conséquence, a contribué à jeter un certain discrédit sur la méthode de l'analyse factorielle et les études s'en réclamant, dont les études mettant en évidence le modèle en 5 facteurs (Rolland, 2004).

### ***3.3.4. Réhabilitation et assise du modèle en 5 facteurs***

En dépit de ces critiques et de l'impact qui a été le leur sur le développement des recherches sur les traits de la personnalité, le modèle en 5 facteurs a commencé à être progressivement

réhabilité à partir des années 1980. De nouvelles (et nombreuses) études factorielles de la personnalité attestant de la réplication de ces 5 grands facteurs, ainsi qu'un développement matériel et statistique opportun, justifient ce retour.

En 1980, à l'occasion d'un symposium sur l'approche structurale de la personnalité, plusieurs chercheurs tels que Digman et Goldberg font part de leurs observations quant à la récurrence, au travers de différentes études, d'une modélisation en 5 facteurs de la personnalité. Cette structure est encore répliquée à de nombreuses reprises au cours des années 1980 puis 1990, et ce quelle que soit l'approche adoptée (i.e. lexicale, par questionnaires ou par prototypes) (Goldberg 1981, 1990 ; McCrae et Costa, 1985 ; Costa et McCrae, 1988, 1994 ; Peabody et Goldberg, 1989 ; Digman, 1990 ; John, 1990). Des preuves de la réplicabilité de cette structuration émergent également de nouvelles analyses effectuées sur les données ayant donné lieu à l'élaboration des principaux modèles de la personnalité du 20<sup>ème</sup> siècle. Digman et Takemoto-Chock (1981) mettent ainsi en évidence 5 facteurs à l'occasion d'une nouvelle analyse des données obtenues par Cattell, Fiske ainsi que dans 4 autres études. De la même manière, Hofer et Eber (2002) réalisent des analyses factorielles secondaires sur les échelles de l'inventaire 16PF (Cattell, 1949/1993) et démontrent qu'une structure de la personnalité en 5 facteurs se dégage en réalité de cet inventaire. Digman (1990) met quant à lui en évidence que le facteur « psychotisme –force du moi » du modèle d'Eysenck renvoie à la fois aux dimensions « agréabilité » et « conscience ». Ce modèle, qui manque seulement à identifier la dimension « ouverture », se constitue donc également comme proche du modèle en 5 facteurs.

Goldberg, en 1981, introduit la notion de « Big Five » (en français, « Cinq Grands ») pour qualifier ces 5 facteurs, appellation visant à souligner leur caractère supra-ordonné. McCrae et Costa développent quant à eux le « modèle des cinq facteurs » (« Five Factor Model ») (1985 ; 1987). Les travaux de McCrae et Costa s'inscrivent dans l'approche par les questionnaires. Après avoir mis en évidence par clusterisation des échelles du 16PF trois grands facteurs secondaires que sont l'ajustement/anxiété, l'introversion/extraversion et la dimension liée au « style expérientiel » (1976), Costa et McCrae font le choix, au regard de la récurrence de l'apparition des dimensions « agréabilité » et « caractère consciencieux » au sein de la littérature, d'intégrer ces deux dimensions à leur modèle structurel et à l'inventaire NEO (1978) qui manquent à prendre en considération ces éléments. En 1985, le NEO PI développé par ces auteurs devient le premier inventaire à évaluer les 5 « grands facteurs ». La description détaillée de cet inventaire et de ses études de validations sera développée ultérieurement dans ce chapitre.

Le modèle de McCrae et Costa se dissocie de celui de Goldberg par l'appellation donnée à la IVème dimension et, dans une certaine mesure, par le contenu de la Vème dimension. La IVème dimension, abordée sous l'angle de l'adaptabilité émotionnelle par Goldberg, est qualifiée au sein du modèle des Big Five « stabilité émotionnelle », tandis qu'elle est appréhendée du point de vue maladaptatif chez McCrae et Costa qui parlent de « névrosisme ». Enfin, si Goldberg qualifie la Vème dimension d'« intellect », McCrae et Costa dénomment cette dimension « ouverture à l'expérience » : leur dimension « ouverture » est plus large que celle « d'intellect », puisqu'elle intègre des éléments référant à la fois à la curiosité intellectuelle et à la sensibilité artistique, ou encore à la propension à remettre en question des valeurs traditionnelles.

Si le retour du modèle en 5 facteurs a donc été initié au cours des années 1980, son assise en tant que modèle résumant au mieux la personnalité a seulement eu lieu à partir de la seconde moitié des années 1990, avec l'accroissement substantiel des recherches sur cette structuration. L'émergence de ce modèle est donc imputable en partie aux nombreuses validations expérimentales dont il a fait l'objet, mais ce phénomène n'est pas indépendant de certains facteurs contextuels. L'intérêt qu'ont suscité la perspective des traits et ce modèle en particulier est également lié au développement de méthodes statistiques plus perfectionnées et plus fiables, et à la démocratisation du matériel informatique à cette époque. Ces facteurs ont, ainsi, également permis l'émergence progressive d'un consensus à cette période (Pervin et John, 2001/2005 ; Hofstee, 2003).

### ***3.3.5. En résumé...***

Si à l'heure actuelle, le modèle en 5 facteurs est reconnu comme résumant de la manière la plus pertinente la personnalité humaine, il subsiste encore quelques désaccords entre les théoriciens qui n'intitulent pas tout à fait ces facteurs de la même manière, ou n'envisagent pas la même répartition des traits de personnalité en leur sein. Trois dimensions, toutefois, font l'objet d'un large consensus : le facteur « I » qui réfère à l'extraversion, le facteur « II » qui renvoie à l'agréabilité, et le facteur « III » qui renvoie au caractère consciencieux.

Les modélisations en 5 facteurs de la personnalité permettent, dans une certaine mesure, de répondre aux 3 objectifs de la psychologie de la personnalité : à savoir décrire la personnalité d'un individu, l'expliquer, et la prédire. Certaines de ces modélisations, en effet, en plus de permettre une description des aspects communs et variables de la personnalité, et de favoriser

la réalisation de prédictions générales relativement au mode réactionnel des individus, cherchent à établir des liens entre les traits de la personnalité et certains substrats biologiques. C'est le cas du modèle en cinq facteurs de McCrae et Costa, qui a fait l'objet d'une élaboration théorique de la part de ses auteurs (1996). Ce modèle, toutefois, ne permet pas encore de définir l'ensemble des facteurs biologiques présentant un impact sur la personnalité, ni l'intégralité de leurs interactions, ces différents éléments n'ayant pas été clairement identifiés à l'heure actuelle en raison du caractère exploratoire des recherches. De nombreuses investigations restent donc à mener avant de pouvoir disposer d'une théorie des cinq facteurs permettant de rendre compte de manière exhaustive du phénomène qu'est la personnalité.

Pour finir, ajoutons que le modèle en cinq facteurs n'a pas vocation à constituer un « nouveau » modèle de la personnalité. Ainsi, comme l'avancent John, Naumann et Soto (2008, p.116), « plutôt que de remplacer tous les systèmes précédents, la taxonomie du Big Five sert une fonction intégrative dans la mesure où elle peut représenter les systèmes divers et variés de description de la personnalité dans un cadre commun ». Ainsi, les cinq facteurs représentent à un niveau supra-ordonné les éléments retrouvés dans la majeure partie des modèles structuraux de la personnalité existants, et permet en ce sens de fournir un modèle intégratif pour les recherches sur la personnalité (Plaisant et al., 2010, p.486).

### ***3.3.6. Les Cinq Facteurs de la personnalité***

Comme nous venons de l'évoquer, s'il est aujourd'hui largement admis que la personnalité peut être synthétisée en cinq grands facteurs, les auteurs qui privilégient cette modélisation ne s'accordent pas tous sur leur teneur et leur appellation.

Parmi les modèles en cinq facteurs proposés, c'est celui élaboré par McCrae et Costa (1985 ; 1987) qui fait à l'heure actuelle l'objet du plus fort consensus. En effet, la Vème dimension répliquée régulièrement dans les études des traits apparaît être mieux synthétisée en termes d'« ouverture à l'expérience » que d'« intellect », dans la mesure où celle-ci englobe des aspects plus diversifiés que la seule intelligence tels que « l'imagination » ou « la non conventionnalité » (John et al., 2008). Nous avons donc choisi, dans le cadre de cette thèse, d'invoquer le modèle en Cinq Facteurs de McCrae et Costa (1985 ; 1987) en vue d'effectuer nos mesures de la personnalité, au travers de deux inventaires conceptualisés sur la base, ou

définissant des facteurs conceptuellement proches<sup>6</sup>, de cette taxonomie : Le NEO PI-R (Costa et McCrae, 1992 ; Costa, McCrae et Rolland, 1998/2007), et le BFI-FR (John, Donahue et Kentle, 1991 ; Plaisant, Srivastava, Mendelsohn, Debray et John, 2005 ; Plaisant, et al., 2010). En conséquence, nous définirons dans cette partie les dimensions « névrosisme », « extraversion », « ouverture à l’expérience », « agréabilité » et « conscience ».

- Névrosisme

Le névrosisme est « un système motivationnel essentiel, [...] [régulant] l’activation des conduites d’évitement, de retrait et de fuite » (Rolland, 2004, p.46). Cette dimension est liée à une interprétation des stimuli de l’environnement en termes de menace potentielle, et à la mise en œuvre, consécutive à cette interprétation, d’un ensemble d’affections et de comportements adaptatifs dont la fonction est de protéger l’individu afin qu’il ne subisse pas les effets de la source de danger. Un névrosisme élevé est ainsi associé à un seuil précoce de réactivité aux stimuli aversifs, à une attention fortement orientée vers le repérage de ces stimuli, et à des affections négatifs intenses en réponse à une menace perçue (Watson, Wiese, Vaidya et Tellegen, 1999). Cette dimension renvoie alors de manière globale à « la tendance [...] à éprouver des affections négatifs tels que la peur, la tristesse, la gêne, la colère, la culpabilité et le dégoût » (Costa et al., 1998/2007, p.14). Cette tendance conditionne par ailleurs la qualité de l’adaptation des individus à leur environnement ainsi qu’aux événements de vie auxquels ils font face. Un niveau élevé de névrosisme est ainsi associé à un mode de pensées irrationnel, à des difficultés à contrôler ses désirs ou impulsions, et à des réactions inadaptées aux situations mettant en difficulté (ou en danger) l’individu. (McCrae et Costa, 1987). Il est important de préciser que la dimension névrosisme décrit un degré de variation normale au sein de la population dans la tendance à éprouver des affections négatifs. Le pôle négatif de cette dimension est, inversement, associé à un faible ressenti des différents types d’émotions négatives précédemment décrites (Costa et al., 1998/2007). Les personnes faiblement névrosées présentent donc de bonnes capacités d’adaptation émotionnelle, et expérimentent moins fréquemment et moins fortement l’angoisse ou la tristesse. Cette faible négativité des affections n’implique pas, en revanche, qu’une personne peu névrosée ressente fréquemment des affections positifs. Ce deuxième type d’affections, comme nous allons l’évoquer,

<sup>6</sup> Le BFI-Fr ne se base pas (uniquement) sur le modèle en Cinq Facteurs de McCrae et Costa (1987) : toutefois, les marqueurs prototypiques de la 6ème dimension sur lesquels se base cet inventaire impliquent une synthèse de cette dimension en termes « d’ouverture ». Ce facteur est ainsi qualifié par la lettre « O » et décrit par les termes « ouverture, originalité, ouverture d’esprit » dans cet inventaire (Plaisant et al., 2010).

dépend de la dimension « extraversion ». Un faible névrosisme ne signifie donc pas plus d'« optimisme » mais une moindre réactivité aux stimuli aversifs (Rolland, 2004), ces personnes se montrant plus « calmes, détendues, d'humeur égale, imperturbables » (McCrae et John, 1992, p. 195).

- Extraversion

L'extraversion renvoie à la sociabilité de l'individu, mais également, de manière bien plus large, à son degré de dynamisme et d'activité ainsi qu'à sa tendance à dominer dans les échanges (Costa et al., 1998/2007). Elle constitue ainsi notamment un « système motivationnel de régulation de l'activation du comportement d'approche » (Rolland, 2004, p.48). Les personnes extraverties présentent une forte motivation pour les contacts sociaux et manifestent des efforts pour atteindre une intimité et une interdépendance (King, 1995 ; King et Broyles, 1997 ; Olson et Weber, 2004). Cette dimension conditionne par ailleurs la volonté d'expérimenter des expériences agréables plutôt que celle d'éviter des situations désagréables ; de même, elle est liée à une plus forte sensibilité aux expériences positives (Rolland, 2004). Les personnes extraverties ressentent fréquemment des affects positifs, tels que l'optimisme, la joie ou la gaité (Canli et al., 2001). Les contacts interpersonnels et les stimulations en tous genres, perçus par l'individu extraverti comme étant une source de satisfaction, sont donc prisés par les personnes présentant ce trait.

Le pôle négatif de cette dimension renvoie quant à lui à une « absence d'extraversion plutôt [qu'à] son opposé » (Costa et al., 1998/2007, p.15). Les personnes introverties, plus indépendantes, recherchent moins la compagnie d'autrui que les personnes extraverties ; elles sont également plus réservées en société et, du point de vue de leur activité, peuvent être envisagées comme « constant[e]s et régulièr[e]s » (Costa et al., 1998/2007, p.15). Ces personnes présentent une faible sensibilité aux stimuli agréables, mais, comme pour la dimension névrosisme, il est important de préciser qu'une faible extraversion n'implique pas nécessairement de pessimisme de la part de l'individu.

- Ouverture à l'expérience

L'ouverture à l'expérience renvoie, comme son nom l'indique, à l'ensemble des dispositions d'ouverture présentées par l'individu tant envers le monde qui l'entoure qu'envers son propre « monde intérieur ». Une personne ouverte tend ainsi à présenter une curiosité intellectuelle

vive, mais également à développer ou à accueillir des idées et valeurs nouvelles et non traditionnelles (Costa et al., 1998/2007). Cette dimension se caractérise dès lors comme un « système de régulation des réactions à la nouveauté » et d'activation du comportement de recherche de cette nouveauté (Rolland, 2004, p.51). Elle est liée négativement au conformisme et positivement à la recherche d'originalité et de découvertes, d'expériences ou d'idées originales, ainsi qu'à une préférence pour le changement. Les personnes ouvertes sont « comportementalement flexibles » (McCrae et Sutin, 2009, p.258). Cette dimension, enfin, réfère à la sensibilité manifestée envers les arts et l'esthétique (Costa et al., 1998/2007).

Si des scores élevés en ouverture à l'expérience indiquent une préférence pour la nouveauté, tant dans les expériences vécues que dans les réponses adaptatives qui y sont apportées, des notes faibles dénotent une préférence pour ce qui est connu et maîtrisé, et impliquent des adaptations caractéristiques basées sur ce qui a déjà été expérimenté et éprouvé. Le pôle négatif de cette dimension renvoie ainsi à un mode de pensée plus conservateur, ou traditionnel, et à une préférence pour les situations déjà expérimentées et maîtrisées.

- Agréabilité

L'agréabilité constitue un système de « régulation de l'équilibre dans les relations et les échanges interpersonnels » (Rolland, 2004, p.52). Cette dimension concerne ainsi la teneur des relations interpersonnelles, la manière dont un individu va appréhender autrui et se comporter avec lui. Le pôle positif de cette dimension définit des personnes sensibles aux problèmes et aux causes des autres personnes, et désireuses de les aider (Costa et al., 1998/2007). Ce pôle est lié à la préoccupation pour les autres, à l'écoute de leurs désirs et positions, et à la volonté de mettre en place des actions pour favoriser leur bien-être. Cette dimension renvoie également aux différences interindividuelles dans la volonté de maintenir des relations positives avec autrui (Graziano et Eisenberg, 1997) : elle est ainsi liée à une tendance à l'accommodement et à la recherche d'apaisement pouvant conduire, dans le cadre de conflits notamment, à une position de soumission. Pour finir, cette dimension désigne des personnes dignes de confiance (i.e. honnêtes envers les autres) et perçvant autrui comme possédant cette même qualité.

A l'inverse, le pôle faible de la dimension agréabilité renvoie à une préoccupation centrée sur l'individu, à un intérêt et une sensibilité restreints vis-à-vis d'autrui, jugé d'ailleurs peu fiable et digne de confiance. Un score faible en agréabilité est également lié à une affirmation de soi

dénuee de prise en compte de la sensibilité d'autrui, et à une préférence pour la compétition plutôt que pour le travail d'équipe (Costa et al., 1998/2007).

- Caractère consciencieux

Le caractère consciencieux constitue un système de « régulation des conduites persévérandes » (Rolland, 2004, p.53) qui « renvoie à la motivation, l'organisation et la persévérance dans les conduites orientées vers un but » (Rolland, 2004, p.52). Cette dimension comporte deux versants puisqu'elle est liée, d'une part, à un versant motivationnel et dynamique dans l'atteinte des buts, et d'autre part à un versant concernant plutôt la capacité de contrôle de soi en lien avec les objectifs définis. Le premier versant renvoie à un ensemble de comportements de planification, d'organisation et à la volonté mobilisée afin d'atteindre des buts définis, ainsi qu'à la perception de sa propre capacité à atteindre ces buts. Le caractère consciencieux renvoie ainsi aux capacités « de planification, d'organisation et de mise à exécution des tâches » (Costa et al., 1998/2007, p.17). Le second versant fait intervenir les comportements de réflexion précédent l'action, et la capacité à différer ses désirs et besoins lorsque ceux-ci dépendent de la concrétisation d'objectifs à « long » terme, ou encore lorsque les besoins ou désirs immédiats sont un obstacle à la concrétisation d'objectifs personnels. Les personnes consciencieuses sont ainsi des personnes qui présentent de hautes aspirations personnelles et se donnent les moyens de les atteindre, parvenant à poursuivre leurs efforts en dépit des contraintes que ces efforts impliquent. Cette dimension est de fait fortement liée à des critères de réussite scolaire ou professionnelle (Barrick, Mount et Judge, 2001).

Le pôle négatif de cette dimension renvoie pour sa part à une plus grande nonchalance dans la définition et l'atteinte des objectifs personnels. Une faible conscience est liée à une incapacité (tout du moins perçue) à s'organiser et à maintenir les efforts engagés en vue d'atteindre un but, particulièrement lorsque des contretemps ou des contraintes apparaissent (Costa et al., 1998/2007).

### ***3.3.7. Validité du modèle de la personnalité en 5 facteurs***

Le modèle en 5 facteurs de la personnalité, nous l'avons évoqué, a fait l'objet de nombreuses études de validation. Ces études ont permis d'attester la pertinence de ce modèle, en mettant en évidence que :

- premièrement, les 5 facteurs sont identifiés quelles que soient l'approche et les techniques de mesure de la personnalité adoptées, ainsi que les types d'analyses effectués.
- On retrouve une structuration de la personnalité en 5 facteurs dans des échantillons d'âges différents, et dans des échantillons d'individus sains comme touchés par des troubles psychiatriques.
- On retrouve cette structure au sein de nombreuses langues et cultures.
- Cette structure présente une bonne validité critérielle, c'est-à-dire qu'elle permet de prédire la survenue de certains types de cognitions, affects, et comportements.
- Enfin, ces 5 facteurs sont relativement stables au travers des situations et du temps.

### 3.3.7.1. *Validité structurale*

La validité structurale des 5 facteurs (i.e. la preuve de la pertinence d'une structuration de la personnalité en 5 grandes dimensions) a été établie au travers de différents critères. Les traits du Big Five ont, d'une part, été largement validés dans des études utilisant des tests de validation consensuelle des traits (c'est-à-dire fonctionnant par estimation des traits de la personne par la personne elle-même et par un observateur) (Funder, 1980 ; Digman et Takemoto-Chock, 1981 ; McCrae et Costa, 2003 ; McCrae et al., 2004). Fiske mettait ainsi déjà en évidence en 1949 que 5 facteurs étaient obtenus lorsque des personnes étaient amenées à s'auto-évaluer, mais également lorsque cette évaluation était réalisée par des pairs ou par des experts. Cette structure a également été retrouvée par le biais de différentes approches des traits (i.e. par les questionnaires, lexicale, ou par prototypes) et de différents types d'analyses factorielles (Goldberg, 1990 ; O'Connor, 2002 ; Aluja, García, García, et Seisdedos, 2005), et extraite dans de nombreux inventaires de personnalité (Amelang et Borkenau, 1982 ; Hofer et Eber, 2002 ; O'Connor, 2002), y compris parmi les inventaires les plus étudiés et utilisés tels que le 16PF de Cattell ou le EPQ d'Eysenck et Eysenck (Rolland, 2004).

La structure en 5 facteurs a, enfin, été mise en évidence au travers des différents âges de la vie. Bien que sa présence soit plus incertaine durant l'enfance (certaines études mettant en évidence une structuration légèrement différente : Lamb, Chuang, Wessels, Broberg, et Hwang, 2002 ; quand d'autres confirment la généralisabilité de ce modèle à cette tranche de la population : Digman, 1989 ; Donahue, 1994), cette structure semble apparaître clairement dès

l'adolescence (De Fruyt, Mervielde, Hoekstra et Rolland, 2000 ; Gomez, 2006). Elle est également retrouvée chez la population étudiante (Aluja, Blanch et García, 2005 ; Uribe et Bardales, 2011), puis à l'âge adulte chez des individus de tous âges (McCrae et Costa, 1987 ; Piedmont et Weinstein, 1993).

### 3.3.7.2. *Validité interculturelle*

La validité des 5 facteurs a également été attestée par les réplications importantes dont ce modèle a fait l'objet dans différentes langues et cultures. Ces réplications tendent à indiquer que les « Big Five » ne sont pas le reflet d'un conditionnement culturel mais bien une organisation « universelle » de la personnalité s'originant, au moins pour partie, dans les caractéristiques biologiques de l'Homme.

Les Cinq Facteurs de la personnalité ont ainsi notamment été observés, après avoir été identifiés en langue anglaise, dans les langues et cultures allemande (Borkenau et Ostendorf, 1990) et hollandaise (Klimstra, Crocetti, Hale, Fermani, et Meeus 2011). Dans ces cultures, les cinq facteurs apparaissent présenter une teneur largement similaire à celle des facteurs identifiés en anglais, la seule différence notable étant l'importance dans la culture hollandaise des aspects liés à la conventionnalité et à la rébellion au sein du facteur ouverture (John et al., 2008). Les cinq grands facteurs ont également été relativement fidèlement répliqués dans les langues Italienne (Caprara et Perugini, 1994), Hongroise (Szirmak et De Raad, 1994), Hébreuse (Birenbaum et Montag ; 1986), ou Espagnole (Benet-martinez et John, 1998), ainsi que dans les cultures Philippine (McCrae, Costa, Del Pilar, Rolland, et Parker, 1998), Mexicaine (Ortiz et al., 2007), Grecque (Saucier, Georgiades, Tsaousis et Goldberg, 2005), Turque (Somer et Goldberg, 1999), ou encore Chinoise (Yang et Bond, 1990) et Japonaise (Bond, Nakazato et Shiraishi, 1975).

Le travail de validation interculturelle du modèle en cinq facteurs le plus ambitieux à notre connaissance a, par ailleurs, été mené par McCrae et Terracciano en 2005. A partir d'un échantillon de 11 985 participants issus de 50 cultures différentes, et évalués par un pair à l'aide de la version hétéro-centrée du NEO PI-R (i.e. version formulée à la troisième personne), ces auteurs ont mis en évidence que la structure « américaine » des Big Five était extraite de manière claire dans la majorité des cultures étudiées. Ces résultats font écho à ceux obtenus par McCrae (2001), cet auteur ayant pour sa part répertorié les résultats de 26 études visant à établir le caractère interculturel des 5 facteurs. McCrae relève dans cette méta-analyse

que le modèle des Big Five est répliqué « au-delà de la chance » au travers des différentes études considérées (McCrae, 2001). Cette analyse indique toutefois que le Big Five semble mieux répliqué au sein des langues occidentales que dans les langues non occidentales.

Ce dernier point est également mis en évidence par quelques études démontrant que les Big Five, parfaitement répliqués dans les langues germaniques, sont moins clairement identifiés dans les langues et cultures non germaniques ou slaves (De Raad, Perugini et Szirmák, 1997 ; Church, Katigbak, et Reyes, 1998 ; Ashton et al., 2004). Ce manque à répliquer l'ensemble des 5 grands facteurs habituels peut néanmoins, dans certaines des études menées, être lié à des facteurs « socio-écologiques » propres à certains types de sociétés (Gurven, von Rueden, Massenkoff, Kaplan et Lero Vie, 2013). Le nombre des études attestant d'une variabilité dans la structure de la personnalité au sein des cultures germaniques et non germaniques reste toutefois, il faut le noter, mineur comparativement aux recherches attestant l'universalité de cette structure.

### 3.3.7.3. *Validité critérielle*

La validité critérielle d'un construit renvoie à sa capacité à prédire la survenue d'un résultat donné ; dans le cadre de la personnalité, à prédire la survenue d'un type particulier de cognitions, d'affects ou de comportements.

Les Big Five ont été établis comme étant des prédicteurs valides d'un certain nombre de types de comportements et de désordres psychoaffectifs. La santé (comme inversement la maladie ainsi que la mortalité), la qualité des relations interpersonnelles, la réussite dans les études et le travail ainsi que certaines pathologies psychiatriques (Widiger, Verheul et van den Brink, 1999 ; Kotov, Gamez, Schmidt, et Watson, 2010 ; constituent ainsi des domaines pouvant être prédits grâce à la mesure des Cinq Facteurs (John et al., 2008).

Les liens entre personnalité et réussite académique ou professionnelle ont tout particulièrement suscité l'intérêt des chercheurs. Les nombreuses études réalisées permettent en l'occurrence d'attester que le caractère consciencieux impacte le plus fortement les résultats obtenus au cours de la scolarité comme au cours du parcours professionnel (Barrick Mount et Judge, 2001 ; Paunonen, 2003 ; Kappe, et van der Flier, 2010), les personnes consciencieuses investissant des objectifs plus élevés et travaillant plus durement pour les atteindre que les personnes peu consciencieuses. Cette dimension, néanmoins, n'est pas la seule à impacter les performances au travail (Barrick et Mount, 1991; Komarraju, Karau,

Schmeck et Avdic, 2011). Les Big five impactent également les comportements manifestés dans la sphère privée, en influant notamment sur la qualité des relations amicales et de couple des individus (Kelly et Conley, 1987) et sur leur qualité de vie quotidienne. Ces facteurs influencent ainsi la manière de se nourrir des personnes et leur tendance à pratiquer des comportements sains tels qu'une activité sportive régulière. Les big five prédisent la consommation de fruits et de légumes comme la tendance à s'alimenter de manière incorrecte (Bogg et Roberts, 2004 ; de Bruijn, Kremers, van Mechelen, et Brug, 2005 ; Raynor et Levine, 2009), la consommation d'alcool et la propension à fumer (Raynor et Levine, 2009), et enfin l'observance de régimes médicaux prescrits (Hampson et Friedman, 2008). Les Big Five influent également sur le succès à tenir une activité physique modeste ou intensive au quotidien (de Bruijn, de Groot, van den Putte et Rhodes, 2009). En conséquence, ces facteurs peuvent également prédire certains risques de santé chez l'individu, tels que les maladies cardio-vasculaires (Miller, Smith, Turner, Guijarro et Hallet, 1996).

La validité critérielle des Cinq Facteurs, comme ces données l'attestent, est donc relativement bien établie aujourd'hui en lien avec de nombreuses variables.

#### *3.3.7.4. Stabilité temporelle des Cinq Facteurs*

Autre critère permettant de vérifier la validité du modèle en Cinq Facteurs, la stabilité temporelle peut être évaluée selon deux perspectives : la stabilité relative ou la stabilité absolue des facteurs de personnalité. La première renvoie à la stabilité de l'ordonnancement des individus les uns vis-à-vis des autres sur une dimension de personnalité donnée au cours du temps ; la seconde, à l'évolution moyenne des scores de personnalité des individus sur une dimension de personnalité au cours du temps.

Les Cinq facteurs de la personnalité apparaissent être des construits relativement stables. De nombreuses études, une fois encore, attestent de cette propriété. C'est le cas de l'étude de Costa et McCrae (1988), réalisée à partir d'auto et d'hétéro-évaluations de participants de différentes tranches d'âge, et portant sur une période de 6 ans. L'ensemble des cinq facteurs fait preuve d'une fiabilité retest très satisfaisante dans cette recherche ; de plus, trois de ces facteurs, à savoir l'Extraversion, le Névrosisme et l'Ouverture, s'y montrent particulièrement constants. Les données obtenues sur ces dernières dimensions, en effet, indiquent des coefficients de corrélations variant de .82 à .83 entre les différentes mesures effectuées. Roberts, Caspi et Moffitt (2001) attestent également de la stabilité des Cinq Facteurs en

suivant l'évolution sur 8 années de personnes âgées entre 18 et 26 ans. Un résultat similaire a également été mis à jour par Kubicka, Matejcek, Dytrych, et Roth (2001) en lien avec les dimensions névrosisme, caractère consciencieux et extraversion. La recherche menée par ces auteurs présente d'autant plus d'intérêt qu'elle constitue une étude longitudinale de grande ampleur, la personnalité des participants ayant été évaluée à quatre reprises entre l'âge de 9 ans et de 35 ans. Les études de Caspi et Roberts (1999) ou encore de Roberts et DelVecchio (2000) viennent également corroborer ces observations, la dernière mettant par ailleurs en évidence une stabilisation ferme des traits de la personnalité à partir de 50 ans. La stabilité de la personnalité serait ainsi d'autant plus importante que les personnes avancent en âge (Costa et McCrae, 1994). Viswesvaran et Ones (2000), dans une méta-analyse également, identifient pour leur part des coefficients de corrélation variant en moyenne de .69 pour l'agréabilité à .76 pour l'extraversion au cours du temps : ces résultats indiquent à leur tour la très grande stabilité temporelle de chacun des cinq facteurs. Cette stabilité semble en outre ne pas être significativement affectée par les expériences et les événements de vie rencontrés par l'individu (Block, 1981 ; Caspi, 2000).

Les cinq facteurs de personnalité présentent, par ailleurs, un « ordonnancement » relativement constant au fil du temps, c'est-à-dire que les individus présentent un rang stable les uns vis-à-vis des autres sur chacun de ces facteurs (Roberts et DelVecchio, 2000).

Une part importante des études qui viennent d'être présentées indiquent néanmoins que les traits de la personnalité, bien que relativement stables et continus, font l'objet d'une certaine évolution au cours du développement. Les Cinq Facteurs connaissent ainsi une maturation qui semble, elle aussi, être universelle. Deux tendances opposées sont observées au sein des Cinq Facteurs. Les dimensions névrosisme, extraversion, et ouverture tendent à diminuer légèrement entre 18 et 30 ans, cette diminution se poursuivant plus faiblement à partir de 30 ans. A l'inverse, l'agréabilité et la conscience connaissent un léger accroissement au cours de la période 18-30 ans, l'évolution de ces deux dimensions après cette période apparaissant plus incertaine (Rolland, 2004). Wortman, Lucas et Donnellan (2012), à partir d'un échantillon de plus de 13 000 Australiens, démontrent ainsi une tendance à la baisse pour les dimensions névrosisme, extraversion et ouverture tout au long de la vie, tandis que l'agréabilité et la conscience augmentent chez les jeunes adultes, se maintiennent ensuite chez les adultes d'âge « moyen » et déclinent légèrement chez les personnes âgées. Cette évolution « tardive » de la conscience n'est en revanche pas retrouvée dans l'étude de Specht, Egloff et Schmukle (2011). En outre, si Vaidya, Gray, Haig, Mrocze et Watson (2008) démontrent que des

changements significatifs en termes de moyennes de scores surviennent sur chacun des 5 facteurs entre 18 et 24 ans, la stabilité de ces facteurs en termes d'ordre de rang s'accroît dans le même temps. L'évolution des facteurs de personnalité apparaît donc « commune » et même « universelle » (McCrae et al., 1999) : en ce sens, cette légère évolution n'altère pas le postulat de l'existence des Cinq Facteurs de la personnalité.

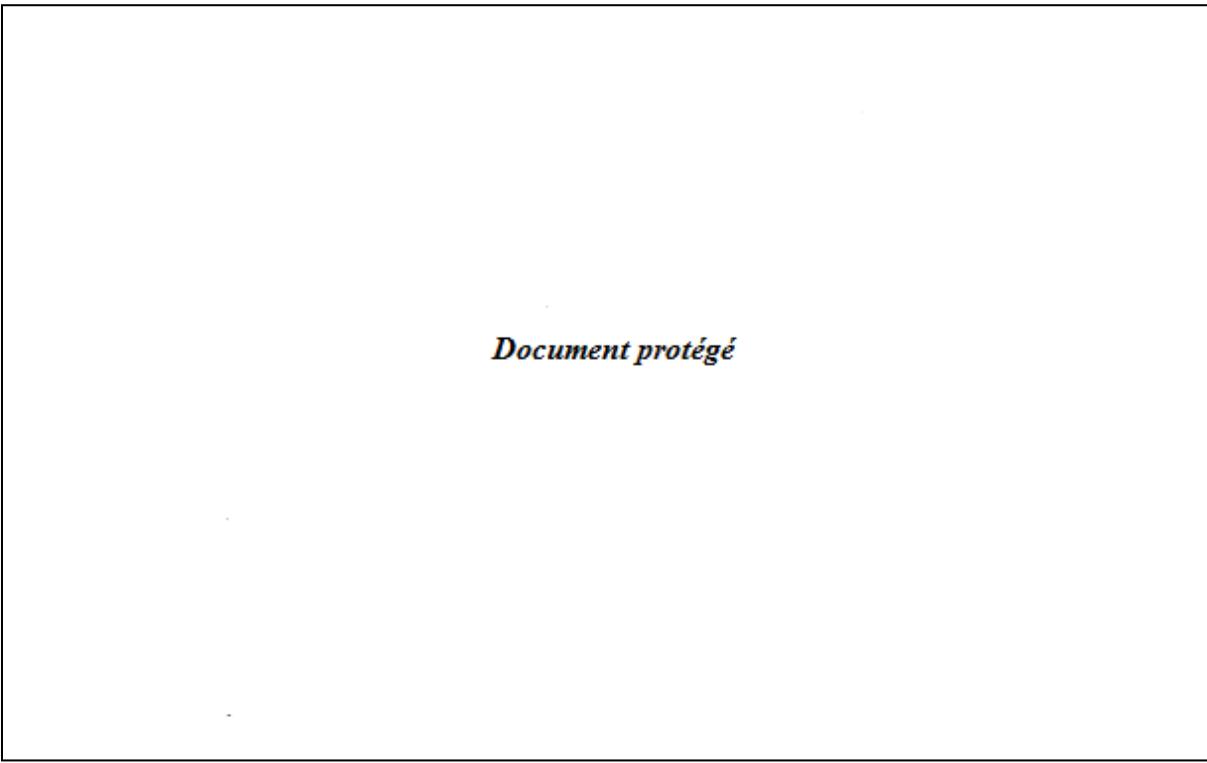
Nous avons abordé la plupart des critères permettant d'affirmer que la structuration de la personnalité en cinq facteurs est une modélisation valide. Comme le résument McCrae et John (1992), la structure de la personnalité en cinq facteurs a été vérifiée « dans les auto-évaluations et les évaluations par autrui, dans les langues naturelles et dans les questionnaires basés sur la théorie, chez les enfants, les étudiants, et les adultes plus âgés, chez les hommes et les femmes, et [dans des cultures et langages différents] ». ((McCrae et John, 1992, p.176). De même, « l'ensemble des cinq facteurs ont été démontrés comme possédant une validité convergente et discriminante au travers des instruments et des observateurs, et comme perdurant pendant des décennies chez les adultes » (McCrae et John, 1992, p.176).

#### **4. La théorie des Cinq facteurs de McCrae et Costa (1996)**

Au cours du 20<sup>ème</sup> siècle, les recherches menées en psychologie de la personnalité ont permis de mettre en évidence l'existence d'une structuration universelle et stable des modes d'agir et de penser des individus, d'établir des correspondances entre ces tendances et certains choix et modes de vie, et de démontrer l'influence de certains facteurs environnementaux et biologiques sur leur développement. Les données accumulées, cependant, ne suffisent pas à proprement parler à constituer une véritable « théorie » de la personnalité.

Plusieurs essais de théorisation ont donc commencé à être développés en vue de rendre compte et d'intégrer en un modèle explicatif cohérent les éléments relatifs au développement, à l'organisation et à la valeur prédictive des facteurs de la personnalité. Parmi ces théories, on trouve la théorie des Cinq Facteurs développée par McCrae et Costa en 1996.

Ces deux auteurs ont défini un modèle de la personnalité visant à rendre compte à la fois du fonctionnement, du développement et de la structuration de ce construct. Leur modèle théorique introduit de nouvelles notions telles que le concept d' « adaptation caractéristique » ou de « biographie objective », visant à rendre compte des manifestations concrètes, des évolutions voire des inconstances de la personnalité. Cette théorisation peut-être schématisée de la manière suivante.



***Document protégé***

Figure 2: Représentation du système de la personnalité selon la théorie des Cinq Facteurs (McCrae et Costa, 1996)

Selon la théorie de McCrae et Costa, les traits de la personnalité correspondent à des tendances internes fondamentales de l'individu, tendances dont le développement est exclusivement conditionné par des facteurs biologiques (tels que les gènes, les différentes aires cérébrales, le système hormonal, etc.) (McCrae et al., 2000). Le développement de la personnalité s'effectuerait donc, selon cette théorie, par le biais d'une maturation « endogène » liée à l'évolution des caractéristiques biologiques de l'individu et non pas (ou peu) par le biais des événements de vie et des apprentissages dont cet individu a fait l'objet : McCrae et Costa évoquent ainsi l'idée d'une « maturation intrinsèque ». Selon ces auteurs, cette idée est appuyée par les « validations consensuelles, prédictions de parcours de vie (*outcomes*), la stabilité longitudinale et l'héritabilité » (Deary, 2009, p.103) ainsi que le caractère universel dont font montre les Cinq Facteurs, ces caractéristiques ayant été attestées, nous l'avons mentionné, par de nombreuses recherches. Certains événements de vie ou « interventions extérieures », cependant, apparaissent susceptibles d'influer sur la personnalité dans cette théorie : ce sont les événements ou interventions qui, de par leur action, impactent les caractéristiques biologiques de l'individu. Ce postulat d'une origine exclusivement biologique du développement des tendances fondamentales de l'individu

n'implique pas, néanmoins, que le milieu social et physique des individus ne présente pas d'influence sur le développement de la personnalité telle qu'elle se manifeste. Si le milieu familial, scolaire ou professionnel, amical ou culturel, n'impacte pas les tendances fondamentales des individus, son influence se situe à un second niveau : celui des « adaptations caractéristiques ». Il importe de distinguer les traits (tendances fondamentales ou facteurs) des adaptations caractéristiques. McCrae et Costa, qui ont introduit ce terme en 1999, définissent les adaptations caractéristiques comme étant les formes sous lesquelles s'expriment les traits. Elles correspondent plus précisément aux patterns d'attitudes, d'affects et de comportements présents chez un individu, ces patterns étant sollicités en fonction des caractéristiques et exigences de la situation pour donner lieu aux comportements et aux réactions émotionnelles effectives de l'individu, à savoir sa « biographie objective ».

Les adaptations caractéristiques sont donc la résultante de l'interaction entre les tendances fondamentales de l'individu et son environnement social, la culture dans laquelle il s'inscrit : environnement qui, de par les renforcements et les sanctions qu'il distribue à l'individu, les exemples comportementaux qu'il lui fournit, va moduler l'expression sociale de ses tendances (Rolland, 2004, p.16). Les conduites adaptatives caractéristiques (ou adaptations caractéristiques) sont ainsi « caractéristiques parce qu'elles reflètent le noyau psychologique durable de l'individu » (McCrae et Costa, 2008, p.164) « et ce sont des « adaptations » parce qu'elles ont été acquises et développées pour répondre aux exigences d'adaptation à l'environnement » (Rolland, 2004, p.90). « Les compétences acquises, les habitudes, les attitudes, les intérêts, les rôles, et les relations » (McCrae, 2001, p.821) constituent ainsi autant de patterns d'actions et de réactions dépendant à la fois des appétences et des tendances particulières des individus, ainsi que des attentes, schémas ou valeurs véhiculées socialement. Les items utilisés dans les inventaires de personnalité représentent des adaptations caractéristiques : c'est à partir de ces adaptations caractéristiques qu'il est possible d'inférer la présence d'un trait ou d'une dimension de personnalité chez des individus, ce type de tendance n'étant pas directement observable.

La théorie de McCrae et Costa intègre également la notion de « concept de soi », cette composante étant la résultante des tendances de l'individu, de ses adaptations caractéristiques (et en ce sens de l'environnement social) ainsi que de sa biographie objective.

La personnalité individuelle serait donc la résultante, selon ces auteurs, des tendances fondamentales d'une personne, des influences extérieures qu'elle « subit », et de sa biographie objective qui en retour forge l'image que cette personne possède d'elle-même. Ce construit

apparaît ainsi faire intervenir des facteurs d'influence multiples et non circonscrits aux seuls traits de personnalité : ces derniers, néanmoins, occupent un rôle moteur central dans son expression.

Il est important de souligner, avant de clore cette présentation succincte de la théorie des Cinq Facteurs, que si McCrae et Costa avancent des origines biologiques aux facteurs de la personnalité, ces origines ne sont pas encore très bien spécifiées. A l'heure actuelle, les gènes responsables de l'apparition des différents traits, la manière dont ces bases biologiques opèrent, ainsi que les interactions éventuelles entre systèmes biologiques dans la formation des tendances fondamentales demeurent largement méconnus par la psychologie de la personnalité.

## 5. Les outils de mesure des Cinq Facteurs : Le NEO PI-R et le BFI-Fr

Il existe plusieurs outils actuellement validés permettant de mesurer les Cinq Facteurs ou Big Five : le NEO PI-R (Costa et McCrae, 1992), le TDA (Goldberg, 1992), le BFI (John et al., 1991), le 16PF (Cattell, 1949/1993) ou encore le EPQ (Eysenck et Eysenck, 1975) (lorsque ces deux derniers inventaires font l'objet d'une refactorisation), entre autres, permettent ainsi d'évaluer ces dimensions dans plusieurs langues et cultures. Parmi ces inventaires, certains ont été plus particulièrement validés et utilisés, attestant de leur qualité et de leur intérêt tant sur le plan de la recherche que sur celui de la pratique : c'est le cas du NEO PI-R. Il existe également des inventaires qui, bien que moins utilisés et validés en langue française du fait de leur récence, présentent l'intérêt de fournir des outils de passations économiques (en termes de temps ainsi que de coût) et fiables en vue d'étudier la personnalité, particulièrement utiles dans un contexte de recherche : c'est le cas du BFI-Fr (Plaisant, et al., 2005 ; Plaisant, et al., 2010). Nous avons fait le choix, dans cette thèse, de solliciter ces deux inventaires de personnalité. Cette partie vise à présenter ces outils et leurs qualités, tant psychométriques que pratiques, qui nous ont poussés à en faire usage dans ce travail.

### 5.1. Le NEO PI-R

#### 5.1.1. *Description de l'inventaire*

Le NEO PI-R est, comme nous l'avons évoqué, l'un des inventaires de personnalité hiérarchisés les plus validés à l'heure actuelle. Cet outil permet de mesurer les Cinq Facteurs

de la personnalité, ainsi que 30 facettes sous-ordonnées qui s'y rattachent. Chacune des dimensions mesurées par cet inventaire renvoie en effet à 6 facettes, qui représentent des aspects plus spécifiques (ou traits) de la personnalité.

Ces facettes sont présentées dans le tableau ci-dessous :

Tableau 1: Facteurs et facettes mesurés par l'inventaire NEO PI-R

Facettes du Névrosisme	Facettes de l'Extraversion	Facettes de l'Ouverture	Facettes de l'Agréabilité	Facettes de la Conscience
Anxiété	Chaleur	Ouverture aux rêveries	Confiance	Compétence
Colère-Hostilité	Grégarité	Ouverture à l'esthétique	Droiture	Ordre
Dépression	Assertivité	Ouverture aux sentiments	Altruisme	Sens du devoir
Timidité sociale	Activité	Ouverture aux actions	Compliance	Recherche de réussite
Impulsivité	Recherche de sensations	Ouverture aux idées	Modestie	Autodiscipline
Vulnérabilité	Emotions positives	Ouverture aux valeurs	Sensibilité	Délibération

La première version de cet inventaire, NEO, a été élaborée en 1978 par Costa et McCrae en langue Anglaise. Cette version était composée des 3 dimensions Névrosisme, Extraversion et Ouverture, ainsi que de leurs 6 facettes respectives. Comme nous l'avons indiqué précédemment, le modèle NEO a été repris et complété par Costa et McCrae en 1985, qui y ajoutèrent les facteurs agréabilité et conscience (cet inventaire prenant alors l'appellation « NEO PI »), avant d'être à nouveau révisé en 1990, puis publié en 1992 dans une version intégrant les facettes de l'agréabilité et de la conscience, prenant alors l'appellation « NEO PI-R ». La version Française du NEO PI-R a pour sa part été élaborée en 1994, à partir d'une traduction des items utilisés dans la version anglaise de l'outil, par Rolland et Petot. Cette version a été publiée en 1998 (1998/2007) par Costa, McCrae et Rolland.

L'évaluation du profil de personnalité d'un individu sur ces différentes dimensions se fait, au sein de l'inventaire NEO PI-R, par le biais de 240 items. Chacune des facettes étant évaluée à l'aide de 8 items, 48 items sont sollicités afin d'évaluer le niveau de possession d'une dimension par un individu. Les 240 items de ce test prennent la forme d'une assertion concernant le mode d'agir et de penser du participant : pour chacun de ces items, l'individu évalué doit exprimer son opinion concernant la manière dont ces affirmations le caractérisent, en se positionnant sur une échelle de type Likert comprenant les cinq modalités de réponses « Fortement en désaccord » (« FD »), « Désaccord » (« D »), « Neutre » (« N »), « Accord » (« A ») et « Fortement d'accord » (« FA »). Trois items, enfin, concernent spécifiquement la vérification de la validité du remplissage de l'inventaire. Les questions « A » : « J'ai essayé de répondre à toutes les questions de façon honnête et précise », « B » : « Avez-vous répondu à tous les énoncés ? », et « C » : « Avez-vous entouré vos réponses dans les emplacements appropriés ? », permettent ainsi d'évaluer dans quelle mesure l'inventaire a été rempli de façon rigoureuse et dans quelle mesure il est susceptible d'avoir été affecté par des biais de désirabilité sociale. Cette mesure d'une distorsion éventuelle des réponses liée à la désirabilité sociale, néanmoins, suppose que l'individu admette avoir voulu présenter de lui une image « embellie » : nous reviendrons sur ce point dans la partie consacrée aux limites de cet outil.

La durée de passation du NEO PI-R varie, en moyenne, de 30 à 40 minutes. Notons que cet inventaire existe sous la forme « S » qui correspond à une version auto-évaluative, et sous la forme « R » correspondant à une hétéro-évaluation (ou évaluation d'un individu par un autrui significatif).

### **5.1.2. *Validations du NEO PI-R***

Le NEO PI-R est l'un des inventaires visant à évaluer les Cinq Facteurs ayant fait l'objet du plus grand nombre de recherches de validation. Cet outil a donc été, d'une part, largement validé dans sa version anglaise, mais a également été répliqué et évalué dans plus de 30 autres langues et cultures (McCrae, 2001). Des versions du NEO PI-R ont ainsi été élaborées et testées en langue Française (Rolland et Petot, 1994 ; Rolland, Parker et Stumpf, 1998), Allemande (Borkenau et Ostendorf, 1990), ou encore Coréenne (Piedmont et Chae, 1997), etc.

Cet outil démontre, dans sa version originale, de très bonnes qualités psychométriques. C'est ce que met en évidence l'étude de Costa, McCrae et Dye, 1991 (rapportée par Costa et al.,

1998/2007), qui rapporte, en ce qui concerne la consistance interne des construits, des coefficients de consistance interne allant, pour les facettes, de .56 à .81, et pour les dimensions, de .86 à .92. Des corrélations de même ordre sont retrouvées dans plusieurs autres études (Costa et al., 1998/2007). La validité retest de l'outil, de la même manière, apparaît très satisfaisante, comme en atteste l'étude de McCrae et Costa (1983) au sein de laquelle les coefficients de fidélité varient, pour les facettes et facteurs du NEO PI-R Névrosisme, Extraversion et Ouverture, de .66 à .92.

Costa, McCrae et Rolland (1998/2007) relatent également l'étude de Gough et Heilbrun (1983) ainsi que celle de Goldberg (1989), mettant cette fois en évidence la validité de construit des facettes et facteurs du NEO PI-R. La validité de groupes critères (vérifiée lorsque des groupes d'individus spécifiques obtiennent des notes moyennes différentes dans le sens théoriquement attendu) a également été établie par Miller en 1991, ainsi que par Brooner et al. en 1991 (cités par Costa et al, 1998/2007).

La version Française du NEO PI-R (Rolland et Petot, 1994), qui nous intéresse dans cette thèse, fait également montre d'une validité tout à fait satisfaisante. L'étude de validation réalisée par ces auteurs (citée par Costa et al., 1998/2007), effectuée sur un échantillon normatif adulte composé de 801 personnes, démontre en effet la validité structurelle de cet outil ; le modèle théorique étant reproduit fidèlement dans les analyses factorielles multiples-groupes de cet inventaire, et les facteurs apparaissant relativement indépendants entre eux. Cette étude démontre également la très satisfaisante consistance interne des dimensions et facettes de l'inventaire, les domaines présentant des alpha de Cronbach variant de .85 à .92, tandis que seules 4 facettes présentent un coefficient alpha inférieur à .60. Costa et al. (1998/2007) évoquent par ailleurs la bonne validité concourante de l'outil, testée en lien avec les aptitudes d'attention concentrée.

L'étude de Rolland, Parker et Stumpf (1998), réalisée sur un échantillon de 715 personnes (étudiants et militaires) démontre elle aussi la validité structurelle et la consistance interne satisfaisante du NEO PI-R.

### ***5.1.3. Limites du NEO PI-R***

Si le NEO PI-R apparaît être un outil largement validé permettant la réalisation de mesures de la personnalité fiables, cet inventaire est également sujet à quelques limites.

Une première critique formulable à l'égard de l'inventaire NEO PI-R tient en l'intervention possible de biais de désirabilité sociale dans le cadre de la forme auto-administrée de cet outil. Celui-ci, en effet, comprend d'une part des énoncés explicites pour lesquels il est relativement aisé d'identifier le trait de personnalité mesuré de manière sous-jacente ; et d'autre part, ne dispose pas d'échelles de validité des réponses.

Il est néanmoins difficile de trancher, à l'heure actuelle, sur l'intervention effective ou non des biais de désirabilité sociale dans les résultats du NEO PI-R. En effet, si certaines études démontrent que la transparence des énoncés permet aux répondants de manipuler le sens de leurs réponses en vue de se présenter sous le jour désiré (Ross, Bailley et Millis, 1997 ; Rolland, Parker et Stumpf, 1998), l'étude de Marshall, De Fruyt, Rolland et Bagby (2005) atteste du fait que la structure des réponses du NEO PI-R n'est pas affectée par le degré de motivation des individus à se présenter sous un jour favorable : cette observation corrobore donc inversement l'idée que la présence d'items « transparents » ne constitue pas une limite à cet outil.

Par ailleurs, si les échelles de validité de réponses apparaissent inutiles, car inefficientes à affirmer la validité ou l'invalidité des réponses fournies à cet inventaire en situation de recherche expérimentale (situations sans enjeu pour les participants) (Piedmont, McCrae, Riemann et Angleitner, 2000), ce constat est modéré par Rolland, Parker et Stumpf (1998). Ces derniers démontrent en effet que, dans des situations faisant intervenir une motivation à se présenter sous un jour favorable, la présence de telles échelles s'avèreraut utile.

Plusieurs études attestent, dans un second temps, de la complexité lexicale de cet outil (McCrae, Costa et Martin, 2005), particulièrement dans le cadre de son administration auprès d'un public jeune (ces études ayant mis en évidence un tel écueil auprès d'adolescents de 12-13 ans). Même s'ils restent marginaux, certains des mots utilisés dans cet inventaire, difficilement interprétables par les adolescents, entraînent des biais dans la définition et l'interprétation des profils obtenus par cette population. En vue de contourner cette limite, une nouvelle version du NEO PI-R a été développée et validée en 2005 par McCrae, Costa et Martin en langue Anglaise : le « NEO PI-3 », dont la spécificité est, grâce à la reformulation simplifiée de certains items, d'être adaptable à une population plus jeune. L'étude de validation de cet outil démontre que l'on observe une forte congruence entre sa structure et celle du NEO PI-R, ainsi que des coefficients de congruence avec la structure observée sur l'échantillon adulte allant de .94 à .98. Précisons que cet inventaire n'a pas encore été traduit en langue Française. Le vocabulaire et la structure grammaticale de l'inventaire NEO PI-R,

toutefois, sont compréhensibles par un public adulte : cet outil convient donc parfaitement à l'utilisation qui en sera faite dans le cadre de cette thèse, à savoir l'administration de ce questionnaire dans une visée de recherche auprès d'un public étudiant ayant un âge supérieur à 18 ans, et une formation scolaire de fait supérieure au niveau baccalauréat.

## **5.2. Le BFI-FR : un autre instrument de mesure des Cinq Facteurs en langue Française**

### **5.2.1. *Description de l'inventaire***

Le Big Five Inventory est un inventaire de personnalité créé en vue de permettre la mesure des « composants prototypiques des Big Five » (John et al. 2008, p.129), à savoir la mesure des caractéristiques faisant consensus dans la littérature en tant qu'elles représentent au mieux ces dimensions. Cet outil, à l'inverse du NEO PI-R, mesure seulement les cinq grands facteurs, et non leurs facettes. Il permet donc d'établir un diagnostic global concernant la manière d'être, de penser, et de ressentir d'un individu, mais ne peut en aucun cas prétendre à une description fine et détaillée de la personnalité individuelle.

Le BFI-Fr a été développé et publié en langue anglaise par John et al. (1991) sur la base des prototypes des cinq facteurs identifiés au cours de l'étude menée par John en 1990. Pour rappel<sup>7</sup>, la procédure utilisée dans cette étude a consisté à demander à 10 juges de « s'imprégner » des résultats obtenus dans des recherches ayant mis en évidence une structuration de la personnalité en cinq facteurs, afin d'intégrer les caractéristiques principales de ces derniers. John (1990), par la suite, a soumis pour analyse les 300 items de l' « adjective check list » de Gough et Heilbrun (1983) à ce groupe d'évaluateurs, avec pour consigne de classer ces items selon leur correspondance à l'un des cinq facteurs de la personnalité. Les éléments attribués à l'un des 5 domaines ont, enfin, été soumis à une analyse factorielle en vue de valider la cohérence interne des construits définis de manière empirique. Cette procédure a permis, in fine, de déterminer les caractéristiques les plus prototypiques de chaque trait de personnalité. C'est sur cette base que John et al. (1991) ont élaboré des items visant à contextualiser les caractéristiques fondamentales des Cinq Facteurs.

Comme le NEO PI-R, cet inventaire de personnalité a été répliqué et validé dans de nombreuses autres langues. Il apparaît ainsi présenter une réplicabilité interculturelle importante, comme en témoigne l'étude de Schmitt, Allik, McCrae, et Benet-Martinez (2007)

---

<sup>7</sup> Cette étude ayant été décrite au sein de la partie « L'approche par prototypes » de ce chapitre.

qui met en évidence la validité structurelle de cet outil dans 56 nations. On retrouve dès lors, entre autres, des versions du BFI en langue espagnole (Benet-Martinez et John, 1998), italienne (Fossati, Borroni, Marchione et Maffei, 2011), hollandaise (Denissen, Geenen, van Aken, Gosling et Potter, 2008), et chinoise (Leung, Wong, Chan et Lam, 2013).

Le BFI a également fait l'objet d'une traduction en langue française, développée par Plaisant et al. en 2005 et validée en 2010 (Plaisant et al., 2010).

Le BFI comporte, dans sa forme originale en anglais, 44 items présentés sous forme de courtes phrases affirmatives sensées décrire la personnalité de l'individu dont on cherche à évaluer le profil. Ces items sont au nombre de 45 dans la version française de l'outil. Quelle que soit la version du BFI considérée, ces items se répartissent de manière légèrement différente selon les domaines. Dans la version française, leur nombre varie de 8 à 10 par construit (8 items pour l'évaluation des dimensions Extraversion et Névrosisme, 9 items pour la Conscience, et 10 items pour l'Agréabilité et l'Ouverture). Pour chaque item, le répondant doit évaluer dans quelle mesure l'affirmation proposée est représentative de sa manière d'être et de penser, à l'aide des modalités de réponses fournies par l'échelle de type Likert en 5 points. Le répondant peut ainsi indiquer qu'il « désapprouve fortement » en inscrivant le chiffre « 1 » dans l'emplacement prévu à cet effet, « désapprouve un peu » (chiffre « 2 »), « n'approuve ni ne désapprouve » (chiffre « 3 »), « approuve un peu » (« 4 ») ou encore « approuve fortement » (chiffre « 5 ») l'idée contenue dans la phrase.

### **5.2.2. *Validations du BFI***

Le BFI est un inventaire disposant de bonnes qualités psychométriques, comme en attestent les études traitant notamment de sa validité structurelle. C'est le cas des études que rapportent John et al. (2008) réalisées sur des échantillons Américains et Canadiens, dans lesquelles ont été observés des coefficients de consistance interne pour les différents domaines variant de .75 à .90. John et Soto (2007) ont pour leur part mis en évidence des coefficients alpha variant de .79 (pour l'agréabilité) à .87 (pour le névrosisme) en fonction des domaines, avec une moyenne de .83 sur l'ensemble des facteurs.

La validité concourante de cet outil a également été démontrée par les corrélations observées entre les items du BFI destinés à mesurer le niveau d'agréabilité et la plupart des facettes composant ce même facteur dans le NEO PI-R (John et al., 2008). John et Soto (2007) observent par ailleurs une bonne validité convergente entre le BFI et le TDA de Goldberg

(1992) ainsi que le NEO-FFI (version raccourcie du NEO PI-R n'en mesurant que les 5 facteurs (Costa et McCrae, 1989 ; McCrae et Costa, 2004). Les coefficients de corrélation entre les facteurs du BFI et ceux du TDA varient en effet, selon le domaine considéré, de .82 à .99, tandis que ces coefficients s'échelonnent de .72 à .81 concernant la comparaison du BFI avec les facteurs du NEO-FFI.

La validité test-retest du BFI a été mise en évidence par Rammstedt et John (2007), qui observent, sur des retests effectués 6 à 8 semaines après la passation initiale, des coefficients de corrélation s'échelonnant de .65 à .83 pour les cinq facteurs mesurés par l'inventaire.

Enfin, il apparaît que l'administration en auto-évaluation de cet inventaire donne lieu à des résultats corrélant de manière satisfaisante avec ceux obtenus en condition d'hétéro-évaluation : selon les facteurs, les auteurs observent des corrélations variant de .47 à .67 entre ces deux modalités de recueil (John et al., 2008).

La version Française du BFI, qui sera utilisée dans cette étude, a pour sa part été validée par Plaisant et al. en 2010. Ces auteurs observent, sur un échantillon de 2499 étudiants, que la structure factorielle Américaine du BFI est répliquée au sein de l'échantillon Français puisque la grande majorité des items sature fortement et exclusivement, hormis les items 26, 42, 35 et 29, sur leur facteur théorique de référence.

Les cinq facteurs de l'outil possèdent en outre une bonne consistance interne dans cette version, puisque les coefficients alpha de Cronbach présentés par ces différentes dimensions s'échelonnent de .74 à .82.

La seconde étude menée par ces mêmes auteurs sur 360 étudiants, démontre enfin que le BFI-Fr présente une discrimination convergente et divergente satisfaisante avec les construits du NEO PI-R, puisque les dimensions équivalentes des deux outils corrèlent en moyenne à .74. Notons que les items du facteur agréabilité du BFI corrèlent également avec 5 des 6 facettes constituant ce même facteur dans le NEO PI-R (Plaisant et al., 2010). Cette seconde étude atteste également de la consistance interne des construits du BFI pour lesquels sont observés des coefficients alpha de Cronbach variant de .77 à .84.

### **5.2.3. *Limites du BFI***

L'inventaire BFI, néanmoins, présente certaines limites. Cet outil, comme nous l'avons évoqué, ne permet qu'une mesure globale de la manière caractéristique de penser et d'agir des

individus. Il ne peut donc être utilisé lorsqu'il s'agit d'étudier précisément la personnalité individuelle, ce qui limite sa portée à la fois dans le domaine de la recherche et de la pratique. Le BFI, par ailleurs, apparaît bénéficier d'une consistance structurelle légèrement moins élevée que celles dont bénéficient des versions plus longues telles que le NEO PI-R (Plaisant et al., 2010). Le léger écart observé entre les coefficients de consistance interne des facteurs du BFI et du NEO PI-R, qui s'explique probablement par le nombre restreint d'items utilisés pour la mesure de ces facteurs dans le premier outil, ne constitue, néanmoins, pas une limite à proprement parler du BFI dans la mesure où celui-ci dispose d'une qualité structurelle largement satisfaisante (Plaisant et al., 2010). Cet outil reste donc, en dépit de cette seconde limite, un outil d'évaluation des Cinq Facteurs pertinent.

## Chapitre 3 : Engagement et personnalité

Selon la version radicale de la théorie qui s'y rapporte, l'engagement d'une personne vis-à-vis d'un acte ne correspond pas à la perception subjective que cette personne possède d'un lien entre elle et son comportement, mais à l'existence objectivement définissable de son implication (ou responsabilité) dans cet acte. Ainsi, l'observation des conditions de production d'un acte, par l'identification de la présence d'un ou plusieurs des facteurs dits engageants, permet de déterminer dans quelle mesure un individu est engagé dans le comportement qu'il vient d'émettre. Selon ce point de vue radical, une personne « objectivement » engagée devrait donc manifester, de manière automatique, les changements attitudinaux et comportementaux attendus dans une telle situation. Néanmoins, cette notion d'objectivité présente certaines limites : chaque individu perçoit, raisonne et agit de manière différente face à un stimulus équivalent. Dès lors, bien que l'engagement soit défini à partir de critères objectifs, certaines différences interindividuelles sont susceptibles de venir moduler la perception de la situation d'engagement ou de ses conséquences, et ainsi interférer sur les effets de cette technique. Un certain nombre d'études, depuis à présent environ une cinquantaine d'années (soit, quasiment, depuis les débuts de la recherche traitant de l'engagement comportemental), se sont penchées sur cette question en vue d'éclaircir le rôle de certaines spécificités individuelles sur l'efficacité des techniques basées sur le principe d'engagement.

### 1. Revue de lecture des études menées sur les liens entre « personnalité » et effets de l'engagement

Comme nous venons de le mentionner, certaines études se sont attachées à étudier les liens entre caractéristiques idiosyncrasiques et effets de l'engagement. L'influence de variables de personnalité, mais aussi de variables cognitives, conatives ou culturelles a ainsi été envisagée sur les effets de cette technique. Pour autant, le nombre de ces études reste relativement restreint à l'heure actuelle, tout comme celui des dimensions qu'elles abordent. Dans leur majorité, de plus, les études qui traitent de l'impact des variables intra-individuelles sur les effets de l'engagement s'intéressent aux changements induits à court terme, et plus particulièrement encore à la sphère attitudinale de ces modifications. A long terme, un très faible nombre d'études a été réalisé et, parmi celles-ci, la majorité traite inversement de la

sphère comportementale des changements induits par l'engagement. L'impact de la personnalité, de la culture ou de la cognition des individus sur les changements attitudinaux manifestés à long terme, suite à un engagement, reste donc très peu défini à l'heure actuelle.

Ajoutons que les études que nous venons d'évoquer se sont inscrites pour une large partie dans le paradigme de la soumission forcée.

## **1.1. Variables de personnalité et effets de l'engagement**

### **1.1.1. *Les 5 facteurs de la personnalité***

#### **1.1.1.1. *Les effets directs de l'engagement***

Les 5 facteurs de la personnalité définis par McCrae et Costa (1987) constituent les dimensions sensées aborder de la manière à la fois la plus compréhensive et la plus économique la personnalité individuelle. Etrangement, ces 5 grands facteurs - tout comme le facteur « intellect » défini par Goldberg (1990) -, n'ont pas suscité l'engouement des chercheurs travaillant sur l'engagement. Seules de rares études traitent ainsi du lien entre ces dimensions et les conséquences d'un engagement comportemental.

L'une de ces études, figurant parmi les deux seules recherches à avoir traité, à notre connaissance, de l'influence de l'un des cinq facteurs sur l'efficacité directe d'un engagement, est celle de Norman et Watson (1976), qui porte sur la dimension *extraversion*. Norman et Watson ont demandé à des étudiants de psychologie, dont le profil d'extraversion avait été mesuré au préalable à l'aide de l'inventaire EPI d'Eysenck, d'écrire un texte présentant des arguments défavorables envers le contrôle des étudiants sur le type de cours proposé par leur faculté (argumentaire contraire à l'opinion majoritaire des étudiants, d'après le pré-test réalisé). Dans l'une des conditions expérimentales, la condition contrôle, la rédaction de cet argumentaire était imposée aux étudiants. Dans la condition d'engagement, les étudiants avaient le choix d'accepter ou de refuser de rédiger ce texte, l'expérimentateur précisant toutefois que leur participation serait appréciée. L'essai argumentatif rédigé, l'attitude réelle des participants envers la question du contrôle des cours était mesurée, ce en vue d'évaluer leur évolution attitudinale depuis le pré-test. Les résultats de cette étude indiquent que si l'engagement permet de donner lieu à des changements attitudinaux supérieurs à ceux induits par la procédure contrôle, ce sont les personnes introverties qui bénéficient le plus de cette technique : ces dernières modifient ainsi significativement davantage leur attitude

comparativement aux personnes extraverties après avoir librement rédigé l'essai contre-attitudinal. Ces résultats s'expliqueraient, selon Norman et Watson, par le fait qu'introvertis et extravertis, en raison de la faible excitabilité du système nerveux des derniers, ne ressentent pas le même degré de dissonance après avoir réalisé un acte contre-attitudinal.

La seconde dimension à avoir été abordée du point de vue de ses liens avec les effets directs d'un acte engageant est la dimension **caractère consciencieux**. Les études qui traitent de cette question se situent, cependant, non pas dans le paradigme de l'engagement mais dans celui de l'« implementation intentions » (i.e. intentions de mise en œuvre). A la différence de l'engagement, ce paradigme consiste à imposer à des individus de formuler des intentions comportementales, intentions dont le contenu reste toutefois à la libre appréciation des sujets. Ce contenu restant libre, ce paradigme nous semble dans une certaine mesure faire intervenir le principe de l'engagement. Dans l'une de ces recherches, l'étude d'Ajzen, Czasch et Flood (2009), les auteurs font même appel à une stratégie explicitement qualifiée d'engagement. En vue de vérifier le rôle du caractère consciencieux sur la mise en pratique effective d'intentions formulées, ces auteurs ont fait intervenir plusieurs procédures sollicitant la promesse de réalisation d'un petit comportement cible : celui de regarder et d'évaluer un journal télévisé. 6 conditions étaient introduites : Une condition « sans implémentation d'intentions », dans laquelle les participants - tous étudiants recrutés en l'échange de crédits de cours, et dont le niveau de conscience avait été mesuré à l'aide d'un premier questionnaire – se voyaient demander de regarder le journal télévisé une fois pendant une période de temps d'un mois ; une condition « intentions spécifiques », dans laquelle les participants étaient amenés à préciser le jour auquel ils allaient regarder le journal télévisé ; une condition « intentions générales », dans laquelle les étudiants étaient amenés à spécifier la semaine du mois au cours de laquelle ils réaliseraient le comportement cible ; et enfin 3 conditions d'« engagement » reprenant les termes des 3 précédentes conditions et y ajoutant un contrat écrit à respecter effectivement l'intention comportementale formulée. La réalisation effective des intentions était mesurée à l'aide du taux de retour des questionnaires destinés à recueillir l'évaluation du journal télévisé regardé. Les résultats de cette étude indiquent tout d'abord que l'engagement se montre aussi efficient que l'implémentation d'intentions à susciter une mise en application effective du comportement cible, ces deux techniques apparaissant plus efficaces que le contrôle. Le résultat le plus intéressant pour notre propos, cependant, est que si l'implémentation d'intentions apparaît aussi efficace sur les personnes consciencieuses et faiblement consciencieuses, l'engagement, quant à lui, donne lieu à des taux de réalisation du

comportement cible (quasi)significativement plus importants chez les personnes possédant fortement ce trait que chez les personnes le possédant faiblement. Cette première étude semble donc indiquer que la conscience influe sur l'efficacité des stratégies activant de manière explicite la notion d'engagement des participants. Toutefois, si cette influence apparait ici limitée à ce type de stratégies, l'impact du caractère consciencieux, ou de certaines de ses facettes, sur les effets de l'implémentation d'intentions apparait au travers de plusieurs études. C'est le cas de l'étude de Rhodes, Courneya et Jones (2005) qui porte sur la facette recherche de réussite de ce facteur. Cette recherche démontre en effet que cette facette est liée à une différence dans la propension à respecter des intentions formulées en lien avec la pratique d'une activité sportive intensive pendant deux semaines, les personnes possédant fortement ce trait adhérant plus strictement à leurs intentions que les personnes le possédant faiblement. L'étude de Conner, Rodgers et Murray (2007), quant à elle, met en évidence que la conscience impacte la mise en pratique d'intentions comportementales, uniquement toutefois lorsque celles-ci doivent être mises en œuvre dans un contexte inhabituel. Si le rôle de la conscience sur les effets d'une stratégie basée sur un principe engageant reste donc à préciser au regard de ces quelques études, il semblerait néanmoins que cette dimension impacte les comportements observés sous certaines conditions, et que le sens de cette influence soit stable.

#### *1.1.1.2. L'escalade d'engagement*

Nous venons d'évoquer des études portant sur l'influence des 5 facteurs définis par McCrae et Costa (1987) sur les effets directs d'une procédure d'engagement comportemental. Quelques études ont tenté, par ailleurs, d'étudier l'influence de ces 5 facteurs sur la persistance d'un engagement comportemental, dans la situation particulière de l'escalade d'engagement. Ces études ont pour objectif de définir dans quelle mesure, soumis à un retour négatif concernant un acte dans lequel ils ont été engagés, les individus vont varier dans leur propension à persévéérer dans leur comportement en fonction de leur personnalité. Tout comme les études traitant de l'influence de la personnalité sur les effets classiques de l'engagement, les recherches portant sur cette question sont peu nombreuses. A notre connaissance, il est possible d'en recenser 2 :

La première est celle de Wong, Yik et Kwong (2006). Cette recherche avait pour objectif d'étudier le rôle du facteur **névrosisme** sur la propension à l'escalade d'engagement. 247

étudiants ont été amenés dans un premier temps à lire un scénario présentant l’investissement financier réalisé par une entreprise en vue de développer un nouveau produit, ainsi que le constat manifeste du futur échec de ce projet en cours de finalisation. L’auteur de cet investissement financier était présenté, dans la condition expérimentale « responsabilité personnelle », comme étant le participant de l’expérience lui-même. Dans la condition « non responsabilité personnelle », cet auteur était présenté comme l’ancien vice-président de l’usine. Le texte signalait aux participants qu’en tant que décisionnaires concernant un nouvel investissement à réaliser dans l’entreprise, il leur était possible d’investir dans la poursuite du projet mise en œuvre par l’entreprise, ou bien d’engager les fonds restant sur un autre projet. Les participants devaient dès lors exprimer dans quelle mesure il était probable qu’ils choisissent de persévérer dans le projet mis en œuvre initialement. Cette tâche terminée, une mesure du névrosisme des participants était réalisée. Les résultats de cette étude indiquent que lorsque les participants sont engagés dans la décision initiale d’investissement (condition de responsabilité personnelle), le névrosisme est négativement corrélé à l’escalade d’engagement. L’explication donnée par les auteurs à ce résultat est que les personnes névrosées, en raison de leur propension à vivre des affects négatifs, seraient moins tolérantes que les personnes faiblement névrosées à des situations pouvant créer un mal-être. Dès lors, ces dernières fuirait d’avantage que les personnes stables émotionnellement ce type de situations : ceci impliquerait, dans la situation d’escalade d’engagement, qu’elles se montrent moins enclines à persévérer dans un cours d’action erroné et donc anxiogène.

La seconde étude à avoir traité de l’impact de l’une des dimensions du modèle en 5 facteurs sur la persistance comportementale est celle de Moon, en 2001. Son étude aborde la problématique de l’escalade d’engagement en lien avec le *caractère consciencieux*, ainsi que deux de ses facettes, le sens du devoir et la recherche de réussite. 360 étudiants ont pour ce faire été amenés, de la même manière que dans l’étude de Wong, Yik et Kwong (2006), à se prononcer sur un dilemme d’escalade d’engagement basé sur le scénario de « l’avion invisible aux radars » de Arkes et Blumer (1985 ; cité par Moon, 2001), avant de remplir un questionnaire visant à évaluer leur personnalité. Les résultats de cette étude indiquent que la facette sens du devoir, qui implique une orientation centrée vers les autres, et la facette recherche de réussite, qui implique au contraire une orientation centrée sur soi, présentent des effets qui s’opposent dans le phénomène d’escalade d’engagement. Si la première tend à réduire ce mécanisme de persévérence, la seconde tend, au contraire, à l’amplifier. Il en résulte que la dimension caractère consciencieux, qui combine ces effets opposés, apparaît

non prédictive de l'escalade d'engagement. Il nous semble approprié de préciser toutefois que si, dans cette situation d'escalade d'engagement, les deux facettes considérées induisent des effets qui s'opposent et annulent les effets de la dimension caractère consciencieux, dans la situation qui fait l'objet de notre thèse, cette action combinée ne devrait pas apparaître. En effet, s'engager vis-à-vis d'autrui à améliorer ses pratiques alimentaires puis tenir cet engagement est un acte qui répond à la fois à un souci d'atteinte des buts personnels, et à un souci de satisfaire aux attentes sociales de consistance suscitées par cet engagement. Les résultats de cette étude nous amènent donc à envisager qu'inversement à ce qui est observé dans une situation d'escalade d'engagement, l'effet des facettes « recherche de réussite » et « sens du devoir » devrait être similaire dans une situation où l'acte engageant est pro-attitudinal et socialement valorisé. L'effet de la dimension conscience, de ce fait, pourrait dès lors s'exprimer en raison de cette cohérence inter-facettes : ce raisonnement reste cependant hypothétique.

#### *1.1.1.3. L'acceptation de l'engagement*

Les dernières études à avoir tenté, à notre connaissance, de mettre en lien engagement et grands facteurs de la personnalité sont celles de Cheng, en 2011. A l'inverse des études rapportées précédemment, ces études ont pris le parti de s'intéresser non pas à l'influence de la personnalité sur les effets de l'engagement, mais à l'influence de la personnalité, et en l'occurrence de la dimension *ouverture*, sur la propension à accepter de s'engager. Plus précisément encore, c'est au contexte de la soumission forcée, et à l'effet de la pression exercée à s'engager que ces études se sont intéressées. Cheng a pour ce faire réalisé une première expérimentation combinant passations en laboratoire et via internet. Seules différaient entre ces deux types de passations les conditions d'accompagnement des participants : dans un cas, les participants étaient accompagnés de l'expérimentateur durant le déroulement de la passation, tandis que dans l'autre, ils répondaient de manière autonome aux différentes consignes via un formulaire internet. Cette expérience a été réalisée sur des étudiants, et comprenait 3 conditions expérimentales. Dans une condition contrôle, les participants se voyaient proposer d'écrire un texte en faveur ou en défaveur de la mise en œuvre d'un nouvel examen de fin d'année à la faculté ; dans une condition de « faible choix », on leur imposait d'écrire un argumentaire en faveur de cet examen (argumentaire contre-attitudinal) ; enfin, dans une condition de « haut choix », les étudiants se voyaient demander de rédiger un argumentaire en faveur d'un tel examen tout en étant informés qu'ils étaient

libres de satisfaire ou non à cette demande. Il apparaît que dans la condition de « haut choix », donc d'engagement contre-attitudinal, les personnes ouvertes à l'expérience acceptent significativement davantage de coopérer avec la demande de l'expérimentateur que les personnes fermées. Lorsque la demande d'écrire l'argumentaire est réalisée en face à face, en revanche, l'effet de l'ouverture à l'expérience s'estompe et les résultats habituels de soumission (de l'ordre de 100%) sont retrouvés.

L'explication donnée par Cheng afin d'expliquer ces résultats est que les personnes fermées à l'expérience ressentiraient une « dissonance prospective », avant même d'avoir accepté de réaliser un acte contre-attitudinal, au moment où celui-ci leur est proposé. Cette dissonance les conduiraient à refuser davantage que ne le font les personnes ouvertes de réaliser un tel type d'acte, seulement cependant lorsque la situation le permet ; c'est-à-dire, uniquement lorsqu'une pression sociale explicite à réaliser l'acte n'est pas présente dans la situation.

Ces résultats ont été partiellement confirmés par la seconde étude réalisée par Cheng dans sa thèse. Reprenant un schéma expérimental analogue (ici, les participants devaient écrire deux textes contre-attitudinaux sur deux thématiques différentes), cet auteur a démontré à nouveau que les personnes ouvertes se montraient plus enclines à accepter de réaliser un acte contraire à leurs attitudes que les personnes fermées, lorsqu'aucune pression explicite à se soumettre n'était présente. Cette observation, toutefois, n'apparaît que pour l'une des deux thématiques proposées, la seconde faisant l'objet d'un taux d'acceptation équivalent quel que soit le profil d'ouverture... L'effet de l'ouverture sur l'acceptation de s'engager, s'il semble apparaître au travers de ces 2 recherches, mérite donc d'être confirmé.

Pour conclure, notons que si ces études ne nous renseignent pas sur les effets de l'engagement en fonction de la variable ouverture, elles apportent toutefois des informations sur l'acceptation de s'engager dans un acte non « spontané », en fonction de cette dimension, dans les circonstances bien particulières considérées. Or, l'acceptation de s'engager conditionne, avant toute chose, l'efficacité de la technique d'engagement.

#### *1.1.1.4. L'influence des 5 facteurs de la personnalité en quelques mots...*

Les quelques études qui viennent d'être détaillées alimentent la perspective d'une influence de la plupart des grands facteurs de la personnalité sur la propension à s'engager ou à réagir suite à un engagement. Ces résultats, néanmoins, restent anecdotiques de par leur faible nombre et n'apportent en rien des réponses quant aux solutions envisageables afin de palier

l'influence négative de certains profils sur l'efficacité de cette technique. Notons que la dimension agréabilité, seule, n'a à notre connaissance fait l'objet d'aucune étude en lien avec l'engagement.

### ***1.1.2. Et les autres dimensions de la personnalité...***

Parmi les autres dimensions intra-individuelles envisagées dans leurs liens avec les effets de l'engagement, *l'internalité* est la dimension qui a suscité, à notre connaissance, le plus grand nombre de recherches. L'internalité correspond à l'adhésion à une norme, particulièrement véhiculée dans les sociétés occidentales, qui tend à valoriser l'explication des actes et des récompenses en termes de causalité personnelle. En d'autres termes, cette norme stipule que les actes et les récompenses perçues sont imputables aux caractéristiques ou aux efforts déployés par la personne qui les réalise ou en bénéficie.

En dépit du caractère culturel de l'existence de cette norme et de sa diffusion, l'internalité nous semble tenir sa place dans un chapitre consacré aux liens entre engagement et personnalité dans la mesure où l'adhésion individuelle (ou non) à cette norme relève également de caractéristiques propres aux individus. C'est d'ailleurs sous cet angle que cette dimension a été abordée dans les recherches traitant de son influence sur l'engagement. Par ailleurs, cette dimension constitue l'un des facteurs explicatifs des effets de l'engagement les plus importants.

Dans le paradigme de la soumission sans pression, Desrumaux (1996), puis Desrumaux et Verquerre (1997) ont tenté de mettre en évidence l'impact de cette variable sur l'efficience d'une procédure engageante. La première de ces études démontre, sur une population de 161 étudiants, qu'après avoir rédigé librement un argumentaire en faveur du don de sang, l'acceptation de participer à des actions de communication coûteuses en lien avec cette cause est impactée par l'internalité des sujets. Le taux d'acceptation de ces requêtes est en effet plus important chez les personnes internes et dont le registre a été activé en ce sens, que chez les personnes externes activées de manière correspondante. Par ailleurs, il apparaît que les individus internes persistent davantage que les externes dans leurs changements attitudinaux, ainsi que dans leur engagement à effectuer les actions de communications coûteuses, sur un laps de temps d'un mois. Les résultats de Desrumaux et Verquerre (1997) abondent également dans le sens de ces résultats.

La plupart des études traitant de la variable internalité se sont inscrites, toutefois, dans le paradigme de la soumission forcée. C'est le cas de l'étude de Channouf (1991). Dans sa recherche, 60 étudiants ont été soumis à une procédure de low-ball. L'expérimentateur, une fois après avoir demandé à ces étudiants d'accepter de participer à une expérience, révélait les aspects coûteux de cette participation (i.e. boire 5 tasses de café, à jeun, avant de participer à l'expérience) puis leur demandait s'ils confirmaient leur promesse de participation. Dans cette situation où un premier engagement conduit les participants à être mis face à un acte cible contre-attitudinal, le rôle de l'internalité se révèle moins « marqué ». En effet, les résultats de l'étude indiquent que seules les personnes dont l'internalité a été activée font montre d'une persistance dans leur engagement (i.e. d'une acceptation de la requête cible) tendanciellement supérieure à celle des personnes externes, les personnes internes mais dont cette caractéristique n'a pas été stimulée ne se différenciant pas des groupes externes.

Cette disparité entre les résultats observés dans le paradigme de la soumission sans pression et dans celui de la soumission forcée s'expliquerait, selon Channouf, par le fait que l'activation des registres d'explications causales n'est pas automatique en tout contexte. Dans la situation de soumission forcée, qui fait intervenir le script de l'obéissance, les raisonnements inférentiels de l'individu ne seraient pas sollicités, et la dissonance ressentie suite à l'engagement seule motrice des adaptations cognitives subséquentes de cet individu. Inversement, dans la situation de soumission sans pression qui offre une situation d'« autonomie psychologique » (Desrumaux et Verquerre, 1997), le système d'explications causales serait alors à même d'intervenir, et, en l'absence d'un effet unitaire de la dissonance, de permettre aux différences interindividuelles de s'exprimer.

L'absence d'une différence entre sujets internes et externes, lorsque ceux-ci sont non activés, en situation contre-attitudinale, est également retrouvée dans l'étude de Desrumaux et Verquerre (1997), dont les résultats attestent par ailleurs de l'impact de cette variable sur l'acceptation de s'engager en situation de soumission sans pression.

L'effet de l'internalité, lorsqu'elle est stimulée, est en revanche retrouvé dans le paradigme de la soumission forcée par Beauvois (2001), Singer et Singer (1986), et par Channouf, Le Manio, Py et Somat (1993) ou encore Sherman (1973).

Channouf et al. (1993) démontrent, en outre, que l'internalité conditionne la persistance de l'engagement à long terme. En effet, seuls les participants activés internes maintiennent sur le long terme le changement attitudinal dont ils ont fait preuve à court terme ; cette notion de long terme étant représentée dans leur étude par une période d'un mois.

L'internalité, invoquée dans le paradigme sans pression, ou provoquée dans celui de la soumission forcée, semble donc effectivement conditionner l'efficience de l'engagement. Mais qu'en est-il du rôle de la *clairvoyance vis-à-vis de cette norme*, c'est-à-dire de la connaissance du caractère normatif des explications des évènements et renforcements en termes intra-individuels ? C'est ce qu'ont tenté de déterminer Channouf, Py et Somat (1993). Dans leur étude, 284 collégiens ont été amenés à rédiger un essai contre-attitudinal (comme en atteste un pré-test réalisé sur un groupe contrôle) en faveur de l'expérimentation animale, en condition de libre choix. Ces participants, dont l'adhésion à la norme d'internalité et la clairvoyance normative avait été mesurées au préalable, était ensuite soumis à un questionnaire destiné à mesurer leur attitude réelle envers cette question. Il apparaît que les sujets internes non clairvoyants se distinguent significativement des autres groupes de sujets, et en particulier des externes non clairvoyants. Ce résultat atteste de la mise en application des registres de raisonnement des individus, et donc de leur influence sur les effets de l'engagement, lorsque les individus n'ont pas une approche « éclairée » de ces registres explicatifs. Les internes clairvoyants, en revanche, apparaissent présenter une attitude similaire à celle des externes clairvoyants. Selon Channouf et al., la clairvoyance normative amènerait ainsi les personnes internes à adopter un fonctionnement cognitif similaire aux personnes externes. Ces résultats sont appuyés par ceux obtenus par Channouf, Le Manio, Py et Somat (1993).

L'impact de la clairvoyance sur les effets attitudinaux de l'engagement semble donc bien attesté par ces quelques études : celles-ci, néanmoins, s'attachent à notre connaissance uniquement à l'aspect attitudinal des changements. La question de l'influence de cette variable sur les effets comportementaux de l'engagement reste, dès lors, encore à explorer à l'heure actuelle.

La variable « *préférence pour la consistance* » a également fait l'objet d'un certain nombre de recherches en lien avec la technique de l'engagement : à notre connaissance, c'est la seconde variable intra-individuelle ayant suscité le plus de travaux en ce sens. Cette variable est traitée, au sein de la littérature, selon deux approches. Si certains auteurs l'abordent sous un angle personnologique (Heider, 1946 ; Festinger, 1957/1962), cette dimension étant alors vue comme présentant un caractère éducatif ou génétique, d'autres, au contraire, ont démontré que la présence de cette dimension chez un individu est médiatisée par son adhésion à une norme sociale prégnante dans nos sociétés (Channouf et Mangard, 1997 ; Channouf et

Sénémeaud, 2000). Quelle que soit l'approche considérée, pour les raisons avancées en lien avec l'internalité, cette dimension apparaît toutefois pertinente pour le propos de cette partie.

Comme les études traitant de cette dimension, celles portant sur la consistance s'inscrivent majoritairement dans le paradigme de la soumission forcée. Par ailleurs, la plupart de ces recherches porte sur la temporalité du court terme.

Dans le paradigme de la soumission sans pression, peu d'études ont à ce jour été réalisées. La plupart se sont intéressées à l'effet de la consistance dans la situation du pied dans la porte (PDP). La consistance y apparaît, logiquement, être positivement corrélée à l'efficacité de cette technique basée sur le principe de cohérence comportementale dans la réponse donnée à deux requêtes successives et concordantes. C'est ce que démontrent les études d'Eisenberg, Cialdini, McCreathe et Shell (1989), de Guadagno et al. (2001) ou encore de Cialdini et al. (1995). Eisenberg et al. (1989) ont proposé à des enfants, dans un contexte de libre choix, de faire don à des enfants pauvres de coupons-récompenses qu'ils avaient reçus à l'occasion de leur participation à une tâche de reconnaissance auditive (requête initiale du PDP). Une condition contrôle était opposée à cette première condition, dans laquelle les enfants ne se voyaient pas proposer de faire don de leurs coupons. Les enfants étaient ensuite amenés à effectuer des prédictions concernant de futurs comportements pro-sociaux personnels (requête cible). Les résultats révèlent que l'adhésion à la norme de consistance influe sur les comportements pro-sociaux ultérieurs déclarés des enfants, en conduisant les personnes « consistantes » à réaliser davantage de projections d'actions pro-sociales ultérieures que les personnes non consistantes : cet effet, toutefois, n'est observé que chez les filles. Cialdini et al. (1995) répliquent ces résultats sur une population d'étudiants. Dans leur recherche, les résultats indiquent que les participants adhérant à la norme de consistance et ayant accepté de répondre à 3 questions sur leurs habitudes télévisuelles acceptent, en plus grand nombre, de répondre ensuite à un long questionnaire par mail que des participants ayant une faible préférence pour la consistance.

Si la plupart des études portant sur le paradigme de la soumission sans pression démontrent donc surtout l'influence de cette variable sur les effets du PDP, une étude s'est intéressée à l'effet de l'adhésion à la norme de consistance sur la résistance à un discours persuasif après un engagement. En cohérence avec les précédents résultats, Gopinath et Nyer (2009) montrent ainsi que les personnes adhérant à la norme de consistance résistent mieux à court terme, après avoir été engagées, à un discours allant à l'encontre de leurs opinions que les personnes n'adhérant pas à cette norme. Le souci de consistance des individus semble donc bien les

conduire, lorsqu'ils ont été amenés à réaliser un acte allant dans le sens de leurs attitudes, à persévéérer dans la gamme comportementale et attitudinale que cet acte implique.

Dans le contexte de l'engagement contre-attitudinal, il semble également que la propension chez les individus à privilégier des comportements consistants tende à favoriser la reproduction des effets habituels de l'engagement. Cialdini et al. (1995) mettent en évidence dans leur seconde expérience que des personnes hautes en préférence pour la consistance (PPC) ayant écrit un essai contre-attitudinal font montrer dès le court terme d'un changement d'attitude en faveur de la thématique défendue par leur écrit, changement qui n'est pas observé chez les personnes faibles en PPC. Bator et Cialdini (2006) ainsi que Sénémeaud (2003) réitèrent un constat similaire dans ce même paradigme de la soumission forcée. Les résultats de cette dernière étude, qui implique une procédure classique de rédaction d'argumentaire contre-attitudinal, indiquent que les personnes adhérant fortement à la norme de consistance (et dont cette adhésion a été activée au préalable) présentent une attitude significativement plus favorable envers le sujet de leur argumentaire que les personnes adhérant peu à cette norme. Cet effet, cependant, n'apparaît pas lorsque la consistance est uniquement invoquée, c'est-à-dire sans faire l'objet d'une actualisation. Il est intéressant, à ce propos, de noter que lorsque la consistance est activée, seuls les participants consistants font montrer d'une attitude significativement différente de celle manifestée par le groupe contrôle, tandis que lorsque cette variable n'est pas actualisée, participants consistants comme inconsistants diffèrent des sujets contrôle. Cet effet s'explique, selon Sénémeaud, par le fait que la pression à respecter la norme de consistance prendrait le pas, lorsque cette norme est activée, sur la dissonance cognitive suscitée par la situation contre-attitudinale.

Si l'adhésion à la norme de consistance impacte donc les changements observés après un engagement, ce lien semble par ailleurs renforcé par la clairvoyance normative des individus. A l'inverse de la clairvoyance concernant le caractère normatif de l'internalité, en effet, la **clairvoyance normative concernant la consistance** comportementale conduirait les individus à faire preuve de davantage de consistance dans leur comportement après un engagement pro-attitudinal (Eisenberg et al., 1989). Ce constat reste toutefois à réitérer dans le paradigme de la soumission sans pression et à répliquer dans le paradigme de la soumission forcée.

***L'effet croisé des variables de consistance et d'internalité*** a également été interrogé par des chercheurs travaillant sur l'engagement. Channouf et Senemeaud (2000) se sont ainsi penchés sur l'influence combinée de ces deux variables dans les paradigmes de la soumission sans pression et forcée. Dans la première de leurs expériences, 120 étudiantes ont été amenées à

rédiger quelques arguments en faveur du don d'organes (acte pro-attitudinal) avant que ne soit mesurée leur attitude envers cet objet. L'internalité ou l'externalité des participantes était également activée de manière expérimentale. Un groupe contrôle, soumis uniquement à une mesure de l'attitude envers cet objet, constituait le groupe de référence à partir duquel les changements attitudinaux étaient évalués. On observe que les sujets ayant une haute PPC, qu'ils soient activés de manière interne ou externe, présentent une différence d'attitude significative avec les sujets du groupe contrôle. Les sujets ayant une faible PPC, en revanche, se différencient seulement tendanciellement de ce groupe lorsqu'ils sont activés internes, et ne font montre d'aucun changement d'attitude lorsqu'ils sont activés externes. Il semblerait donc qu'une interaction existe entre les variables consistance et internalité dans le paradigme sans pression, et que la consistance soit plus déterminante que l'internalité en vue d'obtenir des résultats efficents de l'engagement. Toutefois, cet effet apparaît faible, et doit donc être interprété avec précaution, puisque les résultats obtenus par ces 4 groupes expérimentaux ne se différencient pas de manière significative.

Le protocole utilisé par ces chercheurs dans le paradigme de la soumission forcée était identique à celui rapporté dans l'étude précédente, à la différence près que cette fois, les étudiantes étaient amenées à argumenter en faveur d'un thème avec lequel elles étaient en désaccord (interdire l'IVG en France). Les résultats de cette étude indiquent que dans ce paradigme, si la consistance impacte les effets de l'engagement dans le sens attendu (les personnes à haute PPC se distinguent du groupe contrôle quand les personnes à faible PPC ne s'en dissocient pas), l'internalité ne présente aucun effet sur la variable dépendante attitudinale considérée. Ces résultats amènent, à nouveau, à considérer que la variable consistance est prédominante dans l'induction des effets d'engagement. Ils suggèrent aussi que les effets de l'internalité généralement observés seraient en réalité médiatisés par l'adhésion à cette norme, les personnes internes se montrant sensibles à l'engagement seulement lorsqu'elles adhèrent à la norme de consistance. Selon Channouf et Senemeaud, il est ainsi probable que seules les personnes adhérant à la norme de consistance éprouvent de la dissonance suite à la réalisation d'un acte contre-attitudinal.

Le croisement consistance/internalité donnerait donc lieu à des effets sensiblement différents dans les paradigmes de la soumission sans pression et forcée. Ces résultats, cependant, reposent à l'heure actuelle (à notre connaissance) uniquement sur cette étude, et demandent donc à être confirmés.

Si internalité, consistance et individualisme/collectivisme se constituent comme des caractéristiques d'influence dans le registre de l'engagement, de manière plus générale, il semble que la **susceptibilité à l'influence normative** soit liée à l'efficacité de cette technique. Ce constat a été effectué par Nyer et Dellande (2010) qui démontrent, chez des femmes engagées publiquement à perdre du poids, que la susceptibilité à l'influence normative est un modérateur significatif des effets de l'engagement public à long terme. Les personnes susceptibles à l'influence normative font en effet, dans cette étude, preuve d'une perte de poids significativement plus importante 6 mois après l'engagement que les personnes y étant faiblement susceptibles. L'étude de Gopinath et Nyer (2009) démontre par ailleurs que la susceptibilité à l'influence normative impacte la résistance à la persuasion après un engagement, les personnes susceptibles à l'influence normative résistant mieux que les autres à un discours contre-attitudinal après avoir été engagées lorsque la source de ce discours est « éloignée » d'eux. Il apparaît, en revanche, que ces personnes résistent moins bien que les autres à l'influence contre-attitudinale lorsque cette source leur est socialement proche.

Une dimension directement liée à la susceptibilité à l'influence normative, **le besoin d'approbation sociale (BAS)**<sup>8</sup>, apparaît également impacter les effets de l'engagement. Cette influence est attestée par l'étude de Buckhout (1965), dans laquelle il apparaît que seules les personnes présentant un haut BAS font montre de changement attitudinal et comportementaux significatifs à court terme après avoir accepté d'énoncer publiquement des déclarations attitudinales inconsistentes. Cette étude démontre, en outre, que ce changement attitudinal se maintient pour partie jusqu'à 30 jours après la passation, chez cette population.

Paulhus (1982) démontre lui aussi qu'après avoir été amenées à réalisé une tâche ennuyeuse puis avoir accepté de présenter cette tâche comme intéressante à un pair, les personnes ayant un haut BAS évaluent cette tâche plus favorablement que les personnes ayant un faible BAS. Les personnes désirant être approuvées socialement se conforment donc davantage que les autres, après un engagement, à la norme de consistance en vigueur dans ce type de situations en homogénéisant leur comportement et leurs attitudes.

L'étude de Paulhus, dans un second temps, aborde l'influence de la dimension **self monitoring** sur les effets de l'engagement. Cette dimension renvoie à l'importance accordée à la présentation d'une image de soi positive à autrui, ainsi, conséquemment, qu'aux adaptations mises en place dans ce sens. Paulhus met en évidence que les personnes ayant un

---

<sup>8</sup> Le suivi des normes sociales étant le garant de l'intégration d'un individu dans la société, le besoin d'approbation sociale s'avère intrinsèquement lié à la susceptibilité à l'influence normative.

score élevé en self monitoring manifestent, lorsque leur attitude est mesurée à l'aide d'un questionnaire d'attitude classique, un changement d'attitude supérieur à celui exprimé par les personnes ayant un score faible sur cette dimension. Néanmoins, lorsque l'attitude des participants est évaluée à l'aide d'un bogus pipeline<sup>9</sup>, la position exprimée par les personnes hautes en self monitoring redevient similaire à celle exprimée par les personnes présentant faiblement cette caractéristique. Un haut niveau de compétence dans la présentation sociale de soi conduirait ainsi les personnes à exprimer davantage que les autres, mais de manière publique seulement, une attitude consistante avec le comportement engageant émis précédemment. L'engagement contre-attitudinal produirait donc, du point de vue de la sphère privée, des résultats identiques chez les personnes présentant un score haut et faible en self monitoring. Les résultats de l'étude de Snyder et Tanke (1976) démontrent même que les personnes présentant un haut score en self monitoring font preuve de moindres changements attitudinaux après la rédaction d'un argumentaire contre-attitudinal que les faibles en self monitoring. Les « self moniteurs » ne manifestent d'ailleurs pas, dans cette étude, de changement attitudinal significatif. Spangenberg et Sprott (2006) montrent de la même manière, dans une étude qui ne traite pas directement de la technique d'engagement mais des « self-prophecy » (prédictions formulées concernant ses propres comportements, qui se rapportent donc à une forme d'engagement), que les personnes ayant un score faible en self monitoring adhèrent plus fidèlement aux prédictions personnelles qu'ils ont formulées que les personnes possédant fortement cette disposition.

Une explication avancée en vue d'expliquer ces résultats est que les hauts self moniteurs, dans la mesure où ils tendent à privilégier des interprétations de leurs comportements en termes de caractéristiques situationnelles (Snyder et Tanke, 1976), ne se percevraient pas engagés par le comportement qu'ils ont réalisé en condition de libre choix, et ne ressentiraient donc pas de pression à se comporter de manière conforme avec celui-ci.

D'autres dimensions intra-individuelles ont été étudiées en lien avec les effets de l'engagement. C'est le cas du **Machiavélisme**. Bogart (1971) a démontré que parmi des individus amenés à accepter de tricher dans le cadre d'une expérience en réponse à la demande d'un autre participant (acte contre-attitudinal), seules les personnes faiblement machiavéliques faisaient montre d'un changement de valeurs morales dans le sens de leur acte, les personnes présentant fortement ce trait ne présentant quant à elles pas d'évolution attitudinale. Ce résultat a été répliqué dans le paradigme de la soumission forcée par Szabó

---

<sup>9</sup> Procédure de recueil destinée à minimiser les biais de dissimulation des participants.

(1985 ; résumé) et par Epstein (1969) démontrant eux aussi un changement d'attitude plus important chez les personnes faiblement machiavéliques que chez les personnes fortement machiavéliques à la suite de la rédaction d'un essai contre-attitudinal. Selon Bogart, l'orientation de ces résultats s'expliquerait par le fait que le machiavélisme, qui implique un fonctionnement attitudinal et comportemental ouvert à l'inconsistance lorsque celle-ci est justifiée, engendrerait chez les individus qui présentent cette caractéristique une tolérance accrue aux situations faisant intervenir une telle inconsistance. Les situations d'engagement contre-attitudinal ne susciteraient dès lors que peu de dissonance chez ces personnes, qui ne se verrait pas contraintes de faire évoluer leurs attitudes ou comportements dans le sens de l'acte qu'elles viennent de réaliser. Notons que cette explication peut également être avancée pour justifier les résultats observés en lien avec le self monitoring.

**L'ouverture d'esprit**, dans un autre registre, apparaît également favoriser la tolérance vis-à-vis des situations d'inconsistance cognitive liées à l'engagement. Cette dimension, qui constitue l'une des facettes du facteur « ouverture à l'expérience » de McCrae et Costa (1987), a été considérée par Hunt et Miller (1968) dans ses liens avec les effets attitudinaux d'un engagement contre-attitudinal. Ces auteurs démontrent, sur une population d'étudiants, que la rédaction d'un essai contre-attitudinal donne lieu à des changements attitudinaux supérieurs chez les personnes fermées d'esprit à ceux observés chez les personnes ouvertes ; seules les premières faisant, d'ailleurs, montre de changements significatifs après leur engagement. La plasticité cognitive des personnes ouvertes, qui les conduit à accueillir et à traiter plus fréquemment des cognitions inconsistantes, les conduirait ainsi à mieux tolérer la dissonance cognitive dans la situation d'engagement contre-attitudinal, et, conséquemment, à faire preuve de moindres changements attitudinaux (Hunt et Miller, 1968). Un résultat similaire est observé par Gold, Ryckman et Rodda (1973). Ces auteurs démontrent que les personnes fermées d'esprit, après avoir été amenées à choisir librement de rejoindre un groupe de discussion dont les membres ne partagent pas leur opinion envers un sujet, changent d'attitude en vue de mettre en cohérence leur opinion avec celle du groupe, tandis que les personnes ouvertes d'esprit radicalisent au contraire leur position initiale. Les résultats obtenus par Miller (1965) et par Fillenbaum (1964) attestent également de ce type de dynamique cognitive en lien avec le **dogmatisme** (autre conceptualisation de la fermeture d'esprit).

La tendance, chez les individus, à raisonner en termes individualistes ou collectivistes a également été considérée en lien avec l'engagement. Cette dimension est qualifiée

d'*idiocentrisme/allocentrisme*. L'idiocentrisme correspond à la tendance chez un individu à se définir en tant que personne socialement indépendante et à formuler des objectifs et priorités en termes individuels ; à l'inverse, l'allocentrisme correspond à une vision de soi en tant que membre d'une collectivité, et à la formulation d'objectifs étroitement liés à ceux de son groupe d'appartenance (Cialdini, Wosinska, Barrett, Butner et Gornik-Durose, 1999). Ces deux tendances sont issues de l'adhésion des individus aux normes d'individualisme et de collectivisme véhiculées dans les sociétés. Comme l'internalité et la consistance, cette caractéristique intéresse notre propos dans la mesure où elle constitue une tendance personnelle à adhérer ou non à un courant culturel dominant. Cialdini, et al. (1999) ont utilisé une simulation d'engagement comportemental afin de mesurer l'impact de cette dimension sur les effets de la soumission librement consentie. Ces auteurs ont ainsi amené des participants (identifiés préalablement comme étant idiocentristes ou allocentristes) à estimer leur probabilité d'accepter de participer à une enquête en sachant qu'ils avaient soit, toujours accepté de participer à ce type d'enquête, soit accepté la moitié du temps, soit jamais encore accepté d'y participer. L'intensité de l'engagement était manipulée par la fréquence antérieure de participation aux enquêtes attribuée au participant. Les résultats indiquent que les individualistes acceptent davantage de répondre à l'enquête lorsqu'ils ont un passif allant dans ce sens (i.e. lorsqu'ils sont engagés) que les personnes allocentristes. Il apparaît, néanmoins, que l'engagement est effectif (i.e. permet d'obtenir significativement plus d'acceptation de participer à l'enquête) quelle que soit la tendance personnelle à l'idiocentrisme/allocentrisme. Ces résultats s'expliqueraient par le fait que les idiocentristes, pour lesquels « le soi individualisé est à la fois l'objectif et le standard » (Cialdini et al., 1999, p.1244), sont plus désireux de faire preuve d'unité comportementale et donc de consistance que les personnes allocentristes, dont l'intérêt se porte davantage sur la consistance manifestée entre soi et autrui.

Un autre aspect de la personnalité, *le caractère répresseur/sensibilisateur*, a fait l'objet d'un nombre légèrement plus conséquent d'études en lien avec les retombées attitudinales et comportementales de l'engagement. L'effet de cette dimension (qui correspond à la tendance chez un individu à faire face à un risque en en minimisant (répresseur) ou en exagérant (sensibilisateur) les enjeux) apparaît toutefois plus difficile à appréhender en raison de la multiplicité de ses aspects et de la contradiction qui apparaît entre certains résultats d'études.

Les recherches qui se sont intéressées à cette dimension ont, pour beaucoup, abordé son influence en lien avec la situation d'engagement suivi d'un feed-back négatif. C'est le cas de

Glass, Canavan et Schiavo (1968), qui montrent que les répresseurs tendent à manifester des changements attitudinaux plus importants que les sensibilisateurs après avoir accepté de réaliser une tâche à l'issue de laquelle ils reçoivent un feed-back négatif. Ces personnes tendent également à davantage dévaluer la tâche dans laquelle ils ont été engagés comparativement aux sensibilisateurs.

Selon Gordon et Glass (1970), qui vérifient un résultat semblable dans leur étude, le caractère répresseur, qui consiste à rationaliser de sorte à les minimiser les évènements et actes problématiques et leurs conséquences, conduirait ainsi les individus à davantage « trivialiser »<sup>10</sup> leur comportement dans le contexte de la soumission forcée, lorsque ce mécanisme est rendu possible. Inversement, lorsque la trivialisation n'est pas rendue possible par le caractère non ambigu de la situation d'engagement, les répresseurs seraient amenés, tout autant que les sensibilisateurs, à réduire leur dissonance par la voie d'un changement d'attitude.

Varca et Levy (1984, in Singer et Singer, 1986) démontrent, toutefois, que dans une situation similaire de feed-back négatif faisant suite à la réalisation d'une tâche, les sensibilisateurs rationalisent davantage que ne le font les répresseurs leur participation à cette tâche en évaluant celle-ci de manière plus positive. Ce résultat pourrait néanmoins traduire la prédominance, chez les répresseurs, de l'utilisation du mécanisme de trivialisation afin de réduire la dissonance suscitée par cette situation.

Singer et Singer (1986) observent, en outre, que les sensibilisateurs ressentent un degré de dissonance supérieur à celui éprouvé par les répresseurs lorsqu'ils sont soumis au paradigme de l'escalade d'engagement. Néanmoins, leur souci d'éviter de se retrouver dans de futures situations génératrices d'inconfort psychologique semble conduire ces personnes, inversement aux prédictions de la théorie de l'engagement, à davantage se désengager du cours d'action qu'ils ont initié dans ce type de situation. L'étude de Cole (2005), en revanche, n'atteste pas l'effet du caractère répresseur/sensibilisateur sur la dissonance cognitive ressentie après un engagement contre-attitudinal.

Il semblerait donc, bien que ces résultats apparaissent parfois contradictoires, que la dimension répresseur/sensibilisateur soit associée à une mise en œuvre différente des mécanismes de trivialisation et de rationalisation cognitive en situation d'engagement « dévalorisant ». Les individus « répresseurs » privilégieraient ainsi, lorsque cela est possible,

---

<sup>10</sup> C'est-à-dire minimiser l'acte dans lequel ils ont été engagés.

la minimisation du comportement dans lequel ils ont été engagés, tandis que les sensibilisateurs tendraient davantage à faire usage du mécanisme de rationalisation cognitive.

Le « **caractère anal** », dimension issue de l'approche psychanalytique de la personnalité, a également fait l'objet d'une étude en lien avec le paradigme qui nous intéresse. Cette dimension, qui articule les 3 caractéristiques de personnalité « ordre », « parcimonie » et « obstination », développées selon cette théorie pendant le stade anal de l'enfance, semble également influer sur l'efficacité de l'engagement. Bishop (1967) a ainsi mis en évidence, dans une situation de forte dissonance dans laquelle les participants étaient amenés à réaliser une tâche ennuyeuse sans recevoir ensuite la récompense qu'ils étaient susceptible de recevoir, que les personnes présentant une « forte analité » extrémisent, contrairement aux prédictions de la théorie de la dissonance, leur attitude (négative) envers la tâche qu'ils viennent de réaliser. Inversement, les personnes présentant une « faible analité » connaissent une évolution positive non significative de leur attitude dans cette condition. Contrairement aux prédictions habituelles de la théorie de l'engagement, les personnes « fortement anales », après avoir été engagées dans un acte contre-attitudinal, ne rationaliseraient donc pas leur conduite en vue de réduire la dissonance qu'elles éprouvent. Selon cet auteur, ce résultat traduirait la primauté, sur la tension exercée par l'inconsistance cognitive, de la frustration engendrée par la privation : cette frustration favorisant une réaction négative vis-à-vis de l'acte réalisé. Notons toutefois que les résultats évoqués concernant cette dernière dimension, dans la mesure où celle-ci a fait l'objet d'un très faible intérêt scientifique en lien avec l'engagement, doivent être considérés avec circonspection.

## 1.2. Variables cognitives et conatives et effets de l'engagement

Les variables cognitives et conatives, bien que n'étant pas propres à la personnalité d'un individu, intéressent également notre propos dans cette partie. En effet, tout comme la personnalité, ces variables impactent la manière de percevoir les choses, de penser, de se préparer à l'action et d'agir des individus. L'évocation de leur influence sur l'efficacité de l'engagement nous semble donc pertinente dans le cadre de cette partie théorique traitant de l'impact des spécificités individuelles sur l'efficacité de cette technique de manipulation.

L'une de ces variables est la **clarté du concept de soi**. Burger et Guadagno (2003), dans le paradigme de la soumission sans pression, ont évalué l'influence de cette caractéristique sur l'effet du pied dans la porte (PDP). Après avoir demandé à des étudiants de signer une

pétition en faveur d'un déblocage de fonds d'aide pour les personnes sans logement, les expérimentateurs recontactaient ces participants quelques jours plus tard afin de leur demander s'ils accepteraient de se prêter volontaires l'espace d'un après-midi pour participer à une distribution de nourriture. Il apparaît que la technique de soumission librement consentie utilisée présente un intérêt significatif, comparativement au contrôle, chez les personnes ayant un concept de soi clair uniquement. Les personnes possédant un concept de soi peu clair, en revanche, acceptent moins la requête cible en condition de PDP que lorsque celle-ci leur est formulée directement. Une seconde étude réalisée par les mêmes chercheurs donne des résultats similaires. Selon ces auteurs, ce résultat s'expliquerait par le fait que l'interprétation d'un comportement est réalisée différemment selon la clarté du concept de soi de l'individu. Si les personnes possédant un concept de soi clair interprètent l'acte qu'elles viennent de réaliser en termes de caractéristiques personnelles (auto-attributions), celles dont le concept de soi est flou vont inversement se focaliser sur les caractéristiques de la situation ayant conduit à la réalisation du comportement, sans inférer (ou, en inférant moins) de ce comportement des qualités qui leur sont propres. En conséquence, ces dernières sont peu susceptibles, lorsqu'un comportement « similaire » est attendu d'elles dans une autre situation (exemple du comportement cible du PDP), de répondre à la demande qui leur est faite de manière consistante.

Dans le paradigme de la soumission forcée, Cheng (2011) ne démontre pas, en revanche, l'influence de la clarté du concept de soi sur l'évolution attitudinale manifestée par les participants à la suite de la rédaction d'un essai contraire à leurs valeurs. Le mécanisme de réduction de la dissonance pourrait, ainsi, opérer de manière équivalente quelle que soit la clarté du concept de soi des individus, ce résultat étant toutefois à répliquer.

Le *caractère concret/abstrait* a également fait l'objet, à notre connaissance, d'une recherche en lien avec l'engagement : l'étude de Harvey (1965). Cet auteur a étudié l'influence exercée par cette dimension dans le paradigme de la soumission forcée, en demandant à des étudiants d'élaborer un argumentaire contraire à leur attitude puis en mesurant leur attitude finale envers cet objet, selon deux conditions. Dans une condition d'engagement privé, l'argumentaire enregistré par le participant n'était communiqué qu'à l'expérimentateur ; dans une condition d'engagement public, cet argumentaire était prétendument diffusé à un comité de l'université. La dimension caractère concret/abstrait (dont le versant positif, le caractère concret, correspond à « une organisation cognitive [...] simple » renvoyant à un mode de raisonnement peu élaboré et à une « intolérance à l'ambiguïté », d'où un « système conceptuel

rigide et fermé» (Harvey, 1965, pp. 349-350) ; par opposition au caractère abstrait, qui renvoie à un mode de raisonnement plus intégratif et plus complexe, une meilleure tolérance aux situations ambiguës et hypothétiques, et une plus grande plasticité conceptuelle) apparaît influer sur les changements attitudinaux manifestés à court et à long terme. Les personnes concrètes font en effet, quelle que soit la condition, preuve de davantage de changements attitudinaux, et d'un meilleur maintien de ces changements sur le moyen terme (une semaine), que les personnes abstraites suite à la réalisation de l'acte contre-attitudinal. Selon Harvey, ce résultat s'expliquerait par le fait que les personnes concrètes, supportant moins bien l'inconsistance cognitive générée par la situation d'engagement contre-attitudinal, seraient amenées à davantage rationaliser que les personnes abstraites en vue de réduire la dissonance qu'elles ressentent.

### **1.3. Personnalité et perception de l'engagement**

Les études que nous avons évoquées jusqu'à présent concernent les effets de l'engagement en fonction de la personnalité : elles n'interrogent pas, cependant, la perception consciente qu'ont les personnes présentant divers profils de personnalité d'un acte engageant. A notre connaissance, aucune étude n'a, à ce jour, tenté de traiter cet aspect. Si l'étude des mécanismes inconscients à l'œuvre suite à un acte de soumission librement consentie nous en apprend beaucoup sur les raisons de l'efficience de cette technique, il est surprenant que la dimension consciente de l'engagement, relative à sa perception, n'ait pas suscité plus d'intérêt de la part des chercheurs. Etudier la manière dont est vécu, perçu l'engagement, l'importance qui lui est conférée en fonction des caractéristiques individuelles des personnes qui y sont soumises, pourrait en effet permettre de déterminer des ajustements méthodologiques pertinents en vue d'accroître l'efficience des techniques basées sur ce ressort. Cet aspect, néanmoins, apparaît difficile à saisir sans risquer de faire intervenir des biais de présentation ou des distorsions liées à un effort de métacognition. Il n'en reste pas moins que cette question constitue un point qu'il sera intéressant d'investiguer dans le cadre de futures recherches portant sur le paradigme de l'engagement.



## PROBLEMATIQUE GENERALE

Comme nous l'avons évoqué au cours du premier chapitre de cette thèse, la question du changement comportemental a motivé en psychologie sociale, depuis maintenant une cinquantaine d'années, la réalisation de nombreux travaux visant à identifier tant les déterminants de ce type d'évolution lorsque celui-ci est lié à des phénomènes d'interaction sociale, que des stratégies propres à susciter un tel changement chez les individus. Cet ensemble de recherche a permis de mettre à jour différentes techniques de manipulation impliquant le recours à des ressorts psychologiques divers, et reposant sur des logiques d'action tout aussi multiples.

Parmi les stratégies qui peuvent être recensées dans la littérature du sujet, l'engagement comportemental, comme l'attestent les différentes études réalisées, se distingue comme étant une méthode d'intervention particulièrement efficace.

Introduit dans les années 1960 par Kiesler et Sakumura (Kiesler et Sakumura, 1966 ; Kiesler, 1971) puis précisé en 1981 par Joule et Beauvois, le concept d'engagement repose sur un postulat fondamental, qui peut être résumé de la manière suivante : dans une majeure partie des situations, ce n'est pas l'attitude qui va déterminer le comportement, mais bien la production d'un comportement qui va entraîner une attitude qui lui sera correspondante. L'engagement vise donc, sur la base de ce postulat, à susciter le changement comportemental (et attitudinal) par l'action : il s'agit d'amener un individu à réaliser un comportement allant dans le sens de comportements ou d'attitudes attendus, en impliquant l'individu dans son acte de telle sorte à ce qu'il puisse en être reconnu responsable. En cela, le principe de l'engagement comportemental se place dans une logique contradictoire à celle soutenue par la plupart des stratégies de changement élaborées, et notamment par la stratégie persuasive.

L'intérêt de l'engagement, considéré tant sur le plan attitudinal que du point de vue de la sphère comportementale des changements obtenus, a été vérifié dans de nombreux contextes et en lien avec des comportements de natures très diverses. Cette technique a ainsi, notamment, été largement étudiée en lien avec des comportements présentant une visée prosociale ou pro-environnementale. Plusieurs études attestent en effet de l'efficacité du recours à une procédure engageante en vue de promouvoir chez les individus la production de comportements s'inscrivant dans une perspective de développement durable tels que des comportements de recyclage (Arbuthnot, Tedeschi, Wayner, Turner, Kressel et Rush, 1976-

1977 ; Meneses et Palacio, 2007), des efforts liés à la consommation d'électricité (Lopez et al., 2011) ou encore l'usage des transports en commun (Bachman et Katzev, 1982). Sur le versant des comportements pro-sociaux et de santé publique, l'engagement comportemental a démontré son intérêt en vue de stimuler l'adhésion à certaines recommandations de prévention contre les maladies (tels que l'importance d'utiliser des préservatifs (Perlini et Ward, 2000) et d'effectuer un dépistage du VIH (Joule et Beauvois, 1998/2006), de favoriser le respect des prescriptions médicales (Putnam et al., 1994), de renforcer les attitudes liées à certains comportements d'aide à autrui tels que le don d'organe (Channouf et Sénémeaud ; 2000), ou encore, dans un tout autre domaine, de favoriser l'adoption de comportements routiers sécuritaires et respectueux (Geller et al, 1987 ; Boyce et Geller, 2000). L'efficacité de l'engagement a, enfin, également été éprouvée dans le contexte de comportements servant un intérêt privé, tel que l'implication des salariés dans des projets organisationnels (Herbout et Gueguen, 2008).

La problématique du changement alimentaire, mise en exergue par le contexte sanitaire contemporain, a elle aussi suscité plus récemment un certain intérêt de la part des chercheurs sur l'engagement. L'ensemble des recherches menées en vue d'investiguer cette question, que ces recherches s'inscrivent effectivement dans le paradigme de l'engagement ou sollicitent des processus engageants sans réellement se référer à ce concept, semble une fois de plus attester l'efficacité de l'engagement à induire des évolutions alimentaires. Depuis les travaux menés par Lewin (1947/1978) et Klisurich (dans Lewin, 1947/1978), jusqu'aux études plus récentes de Nyer et Dellande (2010), Stice et al. (2000) ou encore Armitage (2004 ; qui s'inscrit pour sa part dans le paradigme de l'« implementation intention »), pour n'en citer qu'une petite partie, on observe en effet que l'utilisation d'une procédure faisant intervenir le principe d'engagement donne lieu à des modifications alimentaires ou attitudinales significativement supérieures à celles obtenues suite au recours à une procédure de suivi diététique classique ou à une procédure d'information ou de recommandation. De manière tout aussi intéressante, on observe encore que les effets alimentaires obtenus suite à l'induction d'une procédure engageante se prolongent sur le long terme : cette observation différenciant également positivement l'engagement comportemental des autres procédures.

Si ces résultats suggèrent que l'engagement comportemental présente donc un intérêt en vue d'induire des changements alimentaires, il apparaît nécessaire d'éclairer deux spécificités propres à la plupart des études évaluant l'intérêt de cette technique en lien avec la question de l'alimentation. La première spécificité tient à la population visée par ces études : dans la

plupart des cas, ce sont en effet des adultes qui ont été concernés par les procédures engageantes testées. La deuxième spécificité concerne le contexte au sein duquel a été expérimenté l'engagement : la quasi-totalité des études que nous avons relevées ont en effet sollicité cette stratégie dans un cadre médicalisé, ou auprès d'un public « captif ». L'engagement, dès lors, s'avérait puissant puisque extorqué aux participants par une personne présentant un statut prescriptif légitime (e.g. le médecin traitant du participant), ou par une personne en mesure de vérifier de manière inconditionnelle le respect de cet engagement. Ces deux spécificités présentent des implications importantes. En effet, nous disposons dès lors dans la littérature de peu d'informations en ce qui concerne les effets « alimentaires » de l'engagement chez des populations jeunes adultes et dans le cadre d'un contexte plus « ouvert<sup>11</sup> », où dès lors l'engagement est susceptible d'être moins opérant. Ce travail de thèse posera donc pour premier objectif de contribuer à pallier ce manque théorique. Plus précisément, nous tenterons d'évaluer l'efficience de l'engagement comportemental en vue d'induire des changements alimentaires et d'attitude envers l'alimentation chez les étudiants, lorsque cet engagement est appliqué en contexte universitaire.

La population étudiante est en effet particulièrement concernée par la problématique de l'alimentation : les récentes enquêtes nationales menées sur les habitudes alimentaires des étudiants indiquent que ceux-ci se nourrissent de manière particulièrement déséquilibrée, combinant aliments trop riches et une trop faible consommation de produits frais tels que les fruits et légumes (enquête emeVie-Usem/CSA, 2009). Les étudiants, en outre, ne présentent pas dans l'ensemble de problèmes de santé liés à ces habitudes alimentaires délétères (l'alimentation constituant un facteur de risques sur le long terme), ce qui implique pour la plupart d'entre eux une absence de suivi médical sur cette question. Le contexte universitaire en lui-même, par ailleurs, permet difficilement de réaliser un « suivi systématique » des étudiants. Devant l'inefficacité relative des différentes stratégies expérimentées dans le cadre des campagnes nationales de prévention santé comme dans le cadre d'actions locales plus « ciblées », la question se pose donc de savoir si l'engagement comportemental peut permettre de favoriser le changement alimentaire chez cette population dans son contexte de vie quotidien.

---

<sup>11</sup> Dans le sens d'un contexte impliquant une faible « captivité » de la population étudiée, et donc une poursuite de l'étude plus directement dépendante du bon vouloir des participants.

Si ce travail de thèse vise à considérer l'influence de certaines caractéristiques propres à la population engagée et au contexte dans lequel cet engagement prend place sur les effets de l'engagement en lien avec la sphère alimentaire, le propos de cette recherche sera également d'interroger l'impact exercé par certains facteurs individuels sur l'efficience de cette technique. L'engagement comportemental a été conceptualisé par Beauvois et Joule (1981, 1987) comme une situation de responsabilisation « objective », cette conception impliquant une interprétation universelle de la situation d'engagement et une efficience tout aussi standardisée de cette technique. De fait, la plupart des études qui ont tenté d'étudier le fonctionnement et les effets de la technique d'engagement ont souvent ignoré l'idiosyncrasie des personnes auxquelles cette technique était administrée. Certaines caractéristiques individuelles, et notamment la personnalité des individus, semblent pourtant à même d'affecter les effets produits par l'engagement. L'efficience de cette technique, en effet, se base sur un certain nombre de ressorts impliquant chez les individus engagés une sensibilité aux attentes et aux normes véhiculées socialement. Un individu engagé est amené à respecter son engagement ou à reproduire et à généraliser l'acte qui lui a été extorqué parce que cet individu adhère à certaines normes telles que la norme d'internalité ou de consistance, et parce qu'il estime avoir été engagé vis-à-vis d'une ou de plusieurs personnes en mesure de reconnaître et de faire valoir sa responsabilité dans cet acte. Or, les individus ne sont pas semblables en ce qui a trait au comportement social : la personnalité individuelle influence l'importance accordée au regard et aux attentes formulées par autrui, le souci d'être approuvé par les autres, et en conséquence la tendance à adhérer aux normes sociales. Les dispositions individuelles devraient donc être en mesure d'influer sur les résultats de l'engagement. C'est ce que tendent à confirmer les quelques études ayant traité de l'influence de caractéristiques de personnalité, de caractéristiques conatives, culturelles ou encore cognitives sur l'efficacité de l'engagement comportemental. Ces études démontrent ainsi notamment l'influence significative de variables telles que l'ouverture d'esprit (Hunt et Miller, 1968 ; Gold et al., 1973), le « machiavélisme » (Bogart, 1971), le caractère « répresseur-sensibilisateur » (Singer et Singer, 1986) ou encore le self-monitoring (Snyder et Tanke, 1976), chacune de ces dimensions de personnalité modérant de manière significative les changements observés suite à l'administration d'une procédure engageante. Les recherches traitant de l'influence de l'adhésion normative des individus sur les effets de l'engagement se révèlent un peu plus nombreuses : l'adhésion à la norme d'internalité (Channouf, 1991 ; Desrumaux, 1996 ; Beauvois, 2001) ou encore à la norme de consistance (Guadagno, et al., 2001 ; Sénémeaud, 2003) apparaissent ainsi également modérer les effets de l'engagement comportemental, les

personnes n'adhérant pas à ces normes faisant montrer de changements significativement moins importants, suite à l'administration de cette technique, que les personnes y étant sensibles. Enfin, en ce qui concerne les dimensions cognitive, conative ou culturelle de la variabilité interindividuelle, la clarté du concept de soi (Burger et Guadagno, 2003), le caractère concret/abstrait (Harvey, 1965) ou encore l'individualisme/collectivisme des individus (Cialdini et al., 1999), entre autres, apparaissent également médiatiser l'efficacité des effets de l'engagement. Si la question de l'influence de variables intra-individuelles sur l'efficacité de l'engagement a donc été envisagée au sein des études sur l'engagement, bien que de manière encore sommaire, force est de constater que les dimensions considérées comme résumant au mieux la personnalité ont en revanche été étonnamment très peu prises en compte dans ce paradigme. Ces dimensions, qualifiées de « big five » dans la littérature sur la personnalité, correspondent d'après le modèle défini par McCrae et Costa (1985 ; 1987) au « névrosisme », à l' « extraversion », l' « ouverture à l'expérience », l' « agréabilité » et au « caractère consciencieux » des individus. A notre connaissance, seules trois études ont tenté de mettre à jour les effets suscités par une procédure d'engagement en fonction du profil présenté sur l'une ou l'autre de ces cinq dimensions majeures. Parmi elles, l'étude de Norman et Watson (1976), qui s'est intéressée à l'impact exercé par la dimension extraversion sur l'efficience de cette technique ; et les études de Wong, Yik et Kwong (2006) et de Moon (2001), traitant respectivement de l'influence des dimensions névrosisme et caractère consciencieux dans le contexte particulier de l'escalade d'engagement. Chacune de ces études, à l'instar des recherches évoquées précédemment et traitant de caractéristiques individuelles plus spécifiques, démontre l'influence exercée par chacune des trois variables de personnalité considérées sur l'efficience d'un engagement comportemental. L'influence de la dimension « caractère consciencieux » sur les conséquences de la formulation d'intentions a, en outre, été envisagée dans le cadre de quelques études s'inscrivant dans le paradigme de l' « implementation intention », évoqué précédemment. Les études de Ajzen, Czasch et Flood (2009) ou encore de Conner, Rodgers et Murray (2007) attestent ainsi, elles aussi, de la modération exercée par cette dimension de personnalité sur les effets suscités par un « contrat engageant ». Notons, enfin, qu'une étude (à notre connaissance) a été réalisée dans le paradigme de l'engagement en vue de mesurer l'effet de l'ouverture à l'expérience sur l'acceptation de s'engager par les individus (Cheng, 2011).

Cette revue de la littérature amène à constater qu'il subsiste aujourd'hui un vide théorique considérable, au sein de la psychologie de l'engagement, en ce qui concerne l'évaluation de

l'impact des principales dimensions de personnalité sur l'efficience de cette technique. Le travail de recherche développé dans cette thèse présentera donc un second objectif : celui d'explorer les liens existants entre les cinq dimensions Névrosisme, Extraversion, Ouverture à l'expérience, Agréabilité et Conscience, et les effets, tant attitudinaux que comportementaux, à court et à long terme, de l'engagement comportemental.

Trois études seront réalisées en vue de répondre à ces objectifs de recherche ; la première se plaçant dans une perspective purement exploratoire et considérant l'ensemble des cinq dimensions évoquées, les suivantes visant à développer les résultats obtenus suite à cette première recherche. Ce travail de thèse s'inscrit dans une visée tant théorique qu'appliquée. Il s'agit en effet, d'une part, de contribuer à compléter les connaissances théoriques développées en lien avec le concept de l'engagement comportemental, en y intégrant des données susceptibles d'ouvrir de nombreuses perspectives de recherche. D'autre part, ce travail vise à tenter de confirmer l'importance qu'il y a à considérer les principales dimensions de la personnalité dans le contexte de l'engagement et à s'y adapter : cette importance, si attestée, devrait en effet conduire à envisager une mise en œuvre différenciée des différentes stratégies engageantes selon les caractéristiques présentées par le public dont on souhaite faire évoluer les comportements, voire à susciter le développement de nouvelles modalités d'engagement.

## **DEUXIEME PARTIE : PARTIE EXPERIMENTALE**



## **Chapitre 4 : Etude n°1 : Engagement comportemental et personnalité : efficacité de la manipulation du facteur engageant « caractère public » en fonction des « cinq facteurs ».**

### **1. Objectifs et hypothèses**

Etant donné la multiplicité des variables prises en compte dans cette étude, les objectifs et hypothèses se rapportant à cette recherche seront formulés de manière générale et synthétique dans cette partie. Le caractère largement exploratoire de cette recherche (ainsi, à nouveau, que le grand nombre des variables considérées) nous a conduits, en outre, à faire le choix de ne formuler des hypothèses de recherche que pour les résultats ayant déjà fait l'objet d'une validation au sein de la littérature. Bien que des hypothèses puissent être inférées de manière indirecte pour certains autres résultats, nous nous limiterons dans cette étude à formuler, en lien avec ces derniers, des objectifs de recherche.

De nombreuses recherches, évoquées au sein du chapitre dédié à la théorie et à la technique de l'engagement comportemental, attestent de l'efficacité des techniques engageantes, ainsi que de la supériorité de ces techniques comparativement à des méthodes ne reposant pas sur ce principe, en vue d'induire des changements attitudinaux et comportementaux à court comme à long terme. Ce constat, renouvelé en lien avec de nombreux contextes et comportements, a également été étudié en lien avec le domaine de l'alimentation (Nyer et Dellande, 2010 ; Stice et al., 2000 ; Beauvois, 2001 ; Stice et al., 2001). Néanmoins, peu de recherches ayant traité de cette question s'inscrivent directement dans le paradigme de l'engagement comportemental, et, à fortiori, s'intéressent à la population étudiante et à un contexte non médicalisé. Un double objectif se pose dès lors dans cette première étude. Il s'agit de vérifier si l'engagement permet effectivement d'induire des changements comportementaux et attitudinaux en lien avec le domaine alimentaire chez les étudiants en contexte universitaire, d'une part ; et de vérifier si ces changements sont supérieurs à ceux induits par une procédure non engageante, et en l'occurrence une procédure de « demande » proche de celles utilisées dans les campagnes de sensibilisation nationales à l'heure de cette étude, d'autre part. Cette étude se place donc dans une perspective à la fois théorique et appliquée en lien avec l'objet alimentation.

Il apparaît, par ailleurs, que c'est par l'opérationnalisation du « caractère public » d'un acte de soumission librement consentie que les effets d'engagement les plus puissants sont obtenus, notamment dans le cadre de l'utilisation de la signature publique (Katzev et Wang, 1994, cités par Roussiau et Girandola, 2002 ; Girandola et Roussiau, 2003). Il importe donc également de vérifier la pertinence de cette modélisation en lien avec la question de l'alimentation. Cette étude se propose, dès lors, d'évaluer l'intérêt de l'opérationnalisation du facteur « caractère public » en vue de susciter des changements alimentaires et d'attitude envers l'alimentation chez les étudiants.

De manière générale, au regard des données de la littérature susmentionnées, nous formulons donc l'hypothèse que **l'engagement -qu'il soit « privé » ou « public »- permet d'induire des changements attitudinaux et comportementaux en lien avec l'alimentation supérieurs à ceux induits par une procédure de demande. Cette supériorité de l'engagement apparaît sur le court comme sur le long terme. Par ailleurs, il est attendu que l'engagement public engendre des changements attitudinaux et comportementaux en lien avec l'alimentation supérieurs à ceux induits grâce à l'utilisation d'une procédure d'engagement privé, sur ces deux temporalités.**

Cette étude a donc pour objectif de vérifier la transposition, dans le contexte de l'alimentation des étudiants, de l'intérêt d'utiliser une technique basée sur le principe d'engagement. Cet intérêt de l'engagement maintes fois démontré, nous l'avons évoqué au sein de notre problématique générale, n'apparaît cependant pas « absolu » au sein des différentes études ayant traité de cette technique.

En effet, l'engagement, s'il apparaît être une technique éprouvée comme efficace à changer les attitudes et comportements en lien avec des problématiques multiples, reste une méthode qui ne fonctionne qu'avec un certain pourcentage d'individus, ce quelle que soit l'intervention considérée. Dès lors, il convient de s'interroger sur la nature des facteurs susceptibles d'influer sur l'efficacité de cette technique. Si l'intervention de facteurs contextuels peut - dans une certaine mesure et dans certains cas- être invoquée afin de rendre compte de ces disparités entre sujets, dans la plupart des cas néanmoins, la standardisation des procédures expérimentales nous laisse envisager que les différences observées entre sujets se situent au niveau des caractéristiques qui leurs sont propres.

La personnalité, qui correspond aux « structures récurrentes de pensées, d'émotions et de comportements d'un individu, ainsi qu'aux mécanismes psychologiques -cachés ou pas- qui

sous-tendent ces structures » (Funder, 2001, cité par Funder, 2001, p.198), est susceptible de venir moduler l'efficacité de l'engagement et d'expliquer ces disparités.

Or, comme nous l'avons mentionné au sein du chapitre 3 « Engagement et personnalité », peu de travaux se sont, jusqu'à présent, penchés sur l'étude des liens entre personnalité et efficacité à court et à long termes de l'engagement comportemental. Si un certain nombre de recherches ont mis en relation cette technique de manipulation comportementale avec des variables intra-individuelles, bon nombre de ces recherches traitent de variables cognitives, conatives, culturelles ou ayant trait à l'adhésion normative des individus (Miller et Rokeach, 1968 ; Desrumaux et Verquerre, 1997 ; Burger et Guadagno, 2003 ; Sénémeaud, 2003), plutôt que de variables de personnalité à proprement parler. Parmi les quelques recherches ayant spécifiquement traité du lien personnalité-engagement, on constate, par ailleurs, qu'une majorité s'intéresse à des variables de personnalité spécifiques n'intégrant pas, ou de manière subordonnée, les dimensions reconnues à l'heure actuelle comme résumant au mieux la personnalité.

Ainsi, seules quelques études ont tenté d'éclaircir, à notre connaissance, les liens entre l'une des dimensions majeures de la personnalité et l'efficacité de l'engagement à induire des comportements ou attitudes désirés : l'étude de Norman et Watson (1976), qui s'attache à décrire les conséquences attitudinales d'un engagement comportemental chez des personnes introverties et extraverties, et, bien que n'étant pas inscrits directement dans le paradigme de l'engagement, les travaux de Ajzen, Czasch, et Flood (2009) ainsi que ceux de Rhodes, Courneya et Jones (2005) et de Conner, Rodgers, et Murray (2007). D'autres recherches se sont penchées sur l'impact de l'engagement dans le cadre de situations spécifiques dans lesquelles l'acte engageant se révèle être un mauvais choix : les études de Matz, Hofstede et Wood (2008), de Wong, Yik et Kwong (2006) et de Moon (2001), traitent ainsi respectivement de l'influence de l'extraversion, du névrosisme, et du caractère consciencieux sur les comportements de persistance en situation d'escalade d'engagement ou de feed-back négatif. L'étude de Cheng (2011), enfin, prend le contrepied des autres recherches en évaluant dans quelle mesure l'ouverture à l'expérience influe sur l'acceptation de s'engager dans un acte contre-attitudinal.

Ces quelques études représentent, à notre connaissance, l'intégralité du corpus scientifique existant sur la question de l'efficacité de l'engagement en fonction des « 5 facteurs » issus du modèle théorique de McCrae et Costa (1985 ; 1987) : notre recherche se pose donc pour

dernier objectif d'étudier et de vérifier les liens existants entre l'efficacité de l'engagement et ces cinq facteurs de personnalité.

La dimension Extraversion apparaît, à la lecture des quelques études traitant de ce sujet, être un facteur corrélé avec une certaine tolérance à l'inconsistance cognitive (Norman et Watson, 1976 ; Lobel, 1982). Bien que cette dimension apparaisse, en outre, être fortement liée à la recherche de contacts interpersonnels et à la motivation pour les contacts sociaux et pour l'interdépendance (King, 1995 ; King et Broyles, 1997 ; Olson et Weber, 2004), l'extraversion est négativement corrélée à la dépendance interpersonnelle -cette dernière étant définie comme « la tendance à compter sur les autres pour obtenir protection et soutien même dans les situations dans lesquelles un fonctionnement autonome est justifié »<sup>12</sup> (Bornstein, 2009, p.82). Les extravertis ressentent peu le besoin de se conformer aux autres et à leurs attentes, et sont moins susceptibles de faire usage de stratégies d'auto-présentation dans le but de se faire accepter par les autres et d'éviter leur rejet (Bornstein, 2009). L'extraversion est d'ailleurs négativement corrélée au conformisme (Bobier, 2002 ; DeYoung, Peterson et Higgins, 2002), tandis que l'introversion y est corrélée de manière positive (Bobier, 2002). La conformité tendant à être trans-situationnelle (Back et Davis, 1965) les personnes extraverties devraient donc être peu enclines à imiter, se soumettre et à adhérer aux comportements qui sont ceux des personnes qui les entourent, mais également aux normes sociales véhiculées par leurs groupes d'appartenance. L'existence d'un lien entre extraversion et conformisme est également corroborée par les résultats de l'étude de Matz et al. (2008), qui indiquent que les personnes introverties ressentent plus d'inconfort lors de situations de désaccords avec autrui que les personnes extraverties : cet inconfort les conduit à davantage moduler leurs attitudes en vue de rendre leur position consistante avec celle tenue par autrui. L'extraversion, dans le même ordre d'idées, prédit négativement la susceptibilité à l'embarras (Kelly et Jones, 1997).

Les résultats de l'étude de Norman et Watson (1976), enfin, seule étude ayant traité de l'influence de l'extraversion sur les effets directs d'un engagement, indiquent en concordance avec ces différents éléments que les personnes introverties font montre à court terme de changements attitudinaux supérieurs à ceux manifestés par les personnes extraverties, suite à un engagement contre-attitudinal.

Ces résultats, dans leur ensemble, nous amènent à penser que dans une situation dans laquelle un individu s'est engagé à adopter un comportement donné, et où des personnes attendent

---

<sup>12</sup>En Anglais dans le texte : "The tendency to rely on other people for protection and support even in situations in which autonomous functioning is warranted"

donc de cet individu un comportement consistant avec sa décision, l'extraversion devrait moduler la sensibilité accordée aux attentes sociales et en conséquence les changements comportementaux et attitudinaux manifestés. Seuls les résultats de l'étude de Norman et Watson, cependant, étant directement concordants avec nos manipulations de recherche, nous servirons ici de support à la formulation d'hypothèses.

Au regard de leur étude, nous faisons donc l'hypothèse que **l'utilisation d'une procédure d'engagement -privé comme public- permet de susciter, à court terme, des changements attitudinaux en lien avec l'alimentation supérieurs chez les personnes introverties à ceux engendrés chez les personnes extraverties.**

Cette hypothèse est la seule que nous formulons dans la mesure où si l'étude de Norman et Watson nous renseigne sur des différences de sensibilité à l'engagement chez les personnes extraverties et introverties, elle ne nous indique pas si les changements attitudinaux manifestés par les personnes extraverties en condition d'engagement sont significativement plus importants que ceux observés chez cette même population en condition de non engagement. De la même manière, cette étude ne nous renseigne pas sur la modération exercée par l'extraversion sur les effets de l'engagement à long terme, ni sur la modération que cette dimension exerce sur les changements comportementaux. Les éléments présentés ci-avant concernant les caractéristiques propres aux différents profils d'extraversion nous laissent toutefois envisager que l'efficacité de l'engagement pourrait également être modulée par cette dimension de personnalité sur ces aspects. Dès lors, nous pouvons formuler plusieurs objectifs « subordonnés » en lien avec cette étude. Notre étude a pour but **d'évaluer si l'engagement présente un intérêt vis-à-vis de la procédure de demande, en vue d'induire des changements attitudinaux et comportementaux, quel que soit le profil d'extraversion des individus.** Nous avons également pour objectif, d'une part, **d'évaluer s'il existe un lien entre le niveau d'extraversion des individus et les effets comportementaux consécutifs à un engagement ;** et d'autre part, **d'évaluer si le lien entre extraversion et effets de l'engagement se manifeste à court comme à long termes.** Par ailleurs, dans la mesure où cette dimension est positivement associée à une moindre importance accordée au jugement d'autrui sur la normativité de ses propres comportements et attitudes, il est possible de s'attendre à ce que cette dimension soit également liée à une faible sensibilité au caractère plus ou moins public de l'engagement. Ainsi, l'utilisation d'une opérationnalisation publique de cette technique pourrait-elle, à l'instar de l'utilisation du principe de l'engagement même, présenter un intérêt variable en fonction du degré d'extraversion. **Cette étude a donc**

**également pour objectif d'évaluer si l'extraversion impacte l'efficacité du facteur « caractère public » de l'engagement.**

La dimension névrosisme, ensuite, semble également être corrélée à la conformité. C'est ce que démontre l'étude de Bobier (2002), relayée par les recherches de Shepperd et Arkin, (1990), Verma (1984) ou encore Hamid, Lai et Cheng (2001), ces dernières mettant en évidence la relation positive entretenue par certaines des facettes relatives à ce facteur avec la tendance à agir de manière conforme<sup>13</sup>. L'étude de Hamid et al. (2001) démontre, en outre, que les personnes présentant un faible score de timidité sociale accordent une importance moindre à l'image personnelle véhiculée à autrui et apparaissent peu conformistes<sup>14</sup>. Ce lien entre névrosisme et conformité, néanmoins, est contesté dans l'étude de DeYoung et al. (2002).

L'existence d'un lien entre cette dimension et la conformité est en revanche corroborée par des études démontrant qu'un fort névrosisme est corrélé à des comportements de dépendance (Bornstein et Cecero, 2000 ; Lee et Ashton, 2006, in Widiger, 2009) : or, la dépendance interpersonnelle implique à la fois une forte suggestibilité et une forte conformité (Bornstein, 2009). Les individus névrosés, dès lors, sont fortement enclins à régler leurs agissements relativement à ceux de leur groupe d'appartenance, et par extension, à suivre les normes véhiculées par ce groupe : dans le cadre de l'engagement, cet aspect apparaît donc comme pouvant revêtir une certaine importance eu égard au rôle joué par la norme de consistance dans la pression à respecter les engagements contractés.

De la même manière, le souci important de l'image personnelle véhiculée, lié à la facette « timidité sociale » de ce facteur, se caractérise par une « inquiétude nerveuse à propos de ce que les autres pensent [de soi] » (Leary, 2001 ; cité par Miller, 2009, p.177) et un « souhait de se présenter aux autres [...] d'une manière désirable » (Schlenker et Leary, 1982 : cités par Miller, 2009, p.177), dans le but de se faire accepter par les autres (Miller, 2009) et d'éviter leur désapprobation. Dès lors, le névrosisme pourrait affecter le suivi d'un engagement contracté en lien avec la volonté d'éviter la réprobation de l'environnement social.

---

<sup>13</sup> ; <sup>3</sup> Notons que dans la mesure où cette observation concerne seulement certaines facettes de la dimension névrosisme, il n'est pas possible d'extrapoler avec certitude ce résultat aux liens entre névrosisme et conformité. Néanmoins, les facettes de chaque facteur du NEO PI-R étant corrélées de manière positive entre elles et avec la dimension qui les englobe, il est intéressant de faire état d'une telle observation afin de nous renseigner sur une orientation probable du facteur névrosisme en ce qui concerne l'émission de comportements conformes.

Notons toutefois que le névrosisme semble lié à une certaine inconsistance comportementale dans la vie quotidienne (Wolf, Spinath, Riemann et Angleitner, 2009).

Comme pour la dimension extraversion, les éléments évoqués amènent à penser que le névrosisme est susceptible d'impacter les effets de l'engagement. Néanmoins, en l'absence d'une étude ayant directement traité de cette question -l'étude de Wong, Yik et Kwong (2006) ne nous informant que sur la situation particulière de l'escalade d'engagement- nous ne formulerons que des objectifs de recherche en lien avec ce facteur. Ces objectifs, communs aux dimensions ouverture et agréabilité, seront évoqués à la suite de la présentation des caractéristiques de ces variables.

L'ouverture à l'expérience est un facteur de personnalité pour lequel peu d'études ont directement tenté de déterminer des liens avec les mécanismes de régulation de la consistance cognitive. Ainsi, à notre connaissance, seule l'étude de Cialdini, Trost et Newsom (1995) a mis en évidence que l'ouverture à l'expérience est une dimension négativement corrélée à la préférence pour la consistance. Néanmoins, un certain nombre d'études portant sur ces liens ont été réalisées sur une dimension proche de ce facteur, qu'est l'ouverture d'esprit. Bien que les études traitant de cette dimension ne puissent se substituer à celles qui concernent l'ouverture à l'expérience, il est intéressant pour notre propos, en raison de la proximité liant cette dimension à la facette « ouverture aux valeurs » du facteur ouverture à l'expérience, de remarquer que les personnes ouvertes d'esprit apparaissent plus tolérantes à la dissonance cognitive que ne le sont les personnes fermées d'esprit (Fillenbaum, 1964 ; Kleck et Wheaton, 1967 ; Hunt et Miller, 1968). De fait, ces personnes changent moins d'attitude -voire pas du tout, dans l'étude de Hunt et Miller (1968)- dans le cadre d'un acte engageant contre-attitudinal que les personnes fermées d'esprit.

Sur le plan des interactions sociales, l'ouverture à l'expérience semble être corrélée de manière négative à plusieurs dimensions dénotant une appréhension du regard et de l'évaluation de soi par autrui. En effet, l'ouverture à l'expérience est négativement corrélée au conformisme (DeYoung et al., 2002), et liée à une capacité d'absorption des jugements d'autrui qui permet à ces personnes de mieux résister à la pression sociale (Johnson, McGue, Krueger et Bouchard, 2004). Ces personnes apparaissent ainsi éprouver peu de tension à se comporter de manière consistante, et revêtent un comportement « flexible » (McCrae et Sutin, 2009, p.258). L'ouverture à l'expérience est, ensuite, corrélée de manière négative à la dépendance interpersonnelle (Bornstein et Cecero, 2000) : les personnes ouvertes d'esprit

tendent donc à moins se soucier de l'image qu'elles renvoient d'elles-mêmes et ainsi à moins faire appel à des stratégies d'auto-présentation dans leurs interactions quotidiennes.

Ce facteur semble donc, pour les raisons invoquées en lien avec la dimension névrosisme et en raison du lien que cette dimension est susceptible d'entretenir avec la régulation de l'inconsistance cognitive, pouvoir également être source de certaines modérations sur les effets de l'engagement. L'étude de Cheng (2011), en revanche, nous laisse penser que cette dimension n'impactera pas l'acceptation de l'engagement dans les conditions dans lesquelles celui-ci est instauré dans cette étude. Cheng ne nous apporte toutefois aucun élément concernant l'effet de cette dimension une fois l'engagement contracté. Comme pour le névrosisme, en l'absence d'étude portant sur l'influence de l'ouverture sur les effets d'un engagement, nous formulerons donc uniquement des objectifs de recherche en lien avec cette dimension.

Le facteur agréabilité, pour lequel la littérature ne permet pas, à notre connaissance, d'inférer des corrélations avec les mécanismes de régulation de la consistance cognitive, semble néanmoins être lié à une consistance comportementale inter-situationnelles (Wolf et al., 2009).

Par ailleurs, l'agréabilité est liée au désir et aux efforts déployés pour maintenir des relations positives avec autrui (Graziano et Eisenberg, 1997) : ainsi, les individus fortement agréables vont-ils être amenés, dans le cadre de leurs échanges quotidiens, à adopter des comportements destinés à éviter les conflits interpersonnels et à procurer d'eux-mêmes une image positive. La désirabilité sociale, définie comme la « tendance à se présenter (aux autres) d'une manière générale favorable » (Holden, 2001 ; cité par Holden et Passey, 2009, p.441) apparaît ainsi être une composante de ce facteur (Holden et Passey, 2009, p.443).

Les corrélations entre ce facteur et la conformité sont en revanche moins aisées à établir : Si l'étude de DeYoung et al. (2002) démontre une corrélation entre ces deux dimensions, celle-ci n'est pas retrouvée dans l'étude de Bobier (2002). De la même manière, l'étude de Habashi et Wegener (2008 ; cités par Graziano et Tobin, 2009), qui révèle une plus grande sensibilité des personnes fortement agréables aux autres et notamment à la persuasion, réfute toute assimilation de cette sensibilité à de la conformité. Notons cependant que l'agréabilité, lorsqu'elle s'avère extrême en ce qui concerne ses facettes modestie, compliance et altruisme, apparaît comme génératrice de dépendance interpersonnelle, qui prédit quant à elle la conformité et la suggestibilité des individus (Widiger, Trull, Clarkin, Sanderson et Costa, 2002). L'agréabilité des individus, en conditionnant l'importance attachée aux autres et à leur

opinion sur soi, ainsi que la volonté de maintenir des rapports cordiaux et positifs avec autrui, pourrait donc impacter les changements consécutifs à l'introduction de la technique d'engagement. Aucune étude, cependant, n'atteste directement d'un tel effet, et ne nous permet de poser cette hypothèse comme fiable.

L'ensemble des éléments présentés concernant les dimensions de personnalité névrosisme, ouverture et agréabilité, nous amène donc à penser que ces dimensions pourraient modérer significativement les changements consécutifs à un engagement dans la décision d'adopter des comportements alimentaires sains pendant deux semaines. Un autre sous-objectif peut donc être formulé dans cette recherche, qui reprend en les synthétisant les objectifs établis en lien avec l'extraversion: il s'agit de **vérifier s'il existe un lien entre chacune de ces dimensions de personnalité et l'efficacité, comportementale et attitudinale, à court et à long termes, de l'engagement dans la décision d'adopter des comportements alimentaires sains pendant 1 semaine.**

Enfin, de la même manière que pour l'extraversion, en raison de la possible modération exercée par ces dimensions non seulement sur l'efficacité du principe de l'engagement mais également sur l'efficacité du caractère public de celui-ci, **cette étude a également pour objectif d'évaluer si ces trois dimensions de personnalité impactent l'efficacité du facteur « caractère public » de l'engagement.**

La dimension caractère consciencieux, pour finir, désigne « les différences individuelles dans la propension à suivre les normes socialement prescrites de contrôle des impulsions, à être dirigé vers les buts, à planifier, et à être capable de différer les récompenses et de suivre les normes et les règles » (John et Srivastava, 1999 ; cités par Roberts, Jackson, Fayard, Edmonds et Meints, 2009, p.369). L'une des principales caractéristiques de ce trait de personnalité est donc la présence d'un comportement hautement conforme et de valeurs liées aux normes sociales et aux règles qui sont celles du groupe de référence. (De Young et al., 2002 ; Roccas, Sagiv et Schwartz, 2002). Cette caractéristique est d'ailleurs l'un des éléments qui peuvent être avancés pour expliquer la corrélation existant entre cette dimension et la « préférence pour la consistance » (Cialdini, Trost et Newsom, 1995), ainsi que la consistance comportementale inter-situationnelle observée par Wolf et al. (2009) en lien avec cette dimension de personnalité.

Le caractère consciencieux est, par ailleurs, également lié à une haute prédisposition à ressentir de la culpabilité et de la honte, tout en étant corrélé négativement à l'expérience effective de ces émotions (Einstein et Lanning, 1998 ; cités par Roberts et al., 2009). En effet,

en raison de leur sensibilité supérieure à ces sentiments, les personnes hautement conscientieuses agissent de manière à éviter de ressentir de tels affects et à conserver des relations interpersonnelles satisfaisantes, par l'ajustement de leur comportement en situation (Roberts et al., 2009).

Enfin, cette dimension prédit l'atteinte autonome et l'engagement vis-à-vis des buts fixés (Barrick, Mount et Strauss, 1993 ; Klein et Lee, 2006). Les personnes conscientieuses présentent en effet une propension à être dirigé vers les buts et la capacité de contrôler leurs impulsions pour y parvenir – ce facteur étant corrélé positivement à l'effort de contrôle et à la self-discipline-, combinée à la possession de valeurs liées à la réussite (Rocca et al., 2002). Au regard de ces différents éléments, nous sommes donc amenés à envisager que ce facteur pourrait lui aussi être une source d'influence sur les effets de l'engagement.

Cette idée est corroborée par l'étude de Ajzen, Czasch et Flood (2009). Cette étude est, à notre connaissance, la seule à avoir traité directement de l'influence de la dimension caractère conscientieux sur les effets d'un engagement. Ses résultats révèlent que les personnes hautement conscientieuses réalisent, à moyen terme<sup>15</sup>, significativement davantage le comportement qu'elles se sont engagées à effectuer que les personnes faiblement conscientieuses. L'étude de Rhodes, Courneya et Jones (2005), qui réfère au paradigme de l'implémentation d'intentions, atteste quant à elle du fait que les personnes présentant un score élevé sur la facette recherche de réussite respectent plus fermement à court terme leur intention de réaliser une activité sportive que les personnes présentant une note faible sur cette facette. Notons que l'étude de Moon (2001), qui traite des effets du caractère conscientieux sur l'escalade d'engagement, ne sert pas notre propos dans cette étude.

Au regard de ces différents éléments, nous sommes donc amenés à formuler certaines hypothèses et objectifs en lien avec l'impact de cette dimension sur les effets de l'engagement dans cette étude :

Nous postulons premièrement que **l'utilisation d'une procédure d'engagement -privé comme public- permet de susciter, à court terme, des changements alimentaires et un taux de réponse au mail supérieurs chez les personnes fortement conscientieuses à ceux observés chez les personnes faiblement conscientieuses.** Cette hypothèse prévaut uniquement pour la temporalité du court terme, puisque celle-ci correspond dans notre étude à la période de temps durant laquelle les individus s'engageaient à mettre en pratique leurs

---

<sup>15</sup> Le comportement dans lequel les individus s'étaient engagés devant être réalisé au cours du mois suivant le moment de l'expérience.

intentions comportementales dans les études d'Ajzen et al. (2009) et de Rhodes et al. (2005). Ces études ne nous informant pas sur l'impact du caractère consciencieux sur la persistance post-expérimentale des nouveaux comportements mis en place par les participants, nous ne formulerons pas d'hypothèse relativement à cet impact à long terme dans notre étude. Par ailleurs, nous ne disposons d'aucun élément théorique nous permettant d'affirmer que le caractère consciencieux impacte également la sphère attitudinale des changements suscités par l'engagement. Aucune étude n'atteste enfin de l'intérêt ou de l'absence d'intérêt d'utiliser une procédure d'engagement relativement à une procédure de demande en fonction du profil de conscience. Nous sommes donc amenés à poser plusieurs objectifs d'étude en lien avec cette dimension, reprenant le format des objectifs définis en lien avec les 4 précédents facteurs. Nous cherchons donc à **vérifier s'il existe un lien entre le niveau de conscience<sup>16</sup> des individus et les effets attitudinaux consécutifs à un engagement**. D'autre part, il s'agit d'**évaluer si le lien entre conscience et effets de l'engagement se manifeste à court et à long termes**. Notre étude a également pour but **d'évaluer si l'engagement présente un intérêt vis-à-vis de la procédure de demande, en vue d'induire des changements attitudinaux et comportementaux, quel que soit le profil de conscience des individus**.

Comme les autres dimensions, enfin, ce facteur est susceptible d'impacter, via l'importance accordée aux normes, et donc aux attentes sociales, la puissance des effets de l'engagement public. **Cette étude a donc pour objectif d'évaluer si la conscience impacte l'efficacité du facteur « caractère public » de l'engagement.**

## 2. Méthodologie

### 2.1. Variables

#### 2.1.1. *Variables indépendantes :*

Dans cette première étude, sept variables indépendantes ont été considérées afin de vérifier la validité de nos hypothèses (voir Tableau 2 ci-après).

---

<sup>16</sup> i.e. Le niveau de possession de la dimension « caractère consciencieux »

Tableau 2: Variables indépendantes de l'étude n°1

Variables indépendantes	Engagement	Névrosisme	Extraversion	Ouverture à L'expérience	Agréabilité	Caractère consciencieux	Temps
Modalités	Demande	Névrosisme élevé	Extraversion élevée	Ouverture élevée	Agréabilité élevée	Conscience élevée	Court terme (T1)
	Engagement privé	Névrosisme faible	Extraversion faible	Ouverture faible	Agréabilité faible	Conscience faible	Long terme (T2)
	Engagement public						

#### 2.1.1.1. *L'engagement :*

Rappelons que la manipulation de cette variable avait un objectif double, celui de répondre à un souci à la fois théorique et appliqué.

D'un point de vue théorique, nous souhaitions étudier l'efficacité de l'engagement comportemental en lien avec la personnalité, et avec le domaine spécifique de l'alimentation.

D'un point de vue appliqué, notre objectif consistait à évaluer l'intérêt –en fonction de la personnalité- d'utiliser dans le cadre de programmes de prévention alimentaire cette technique de l'engagement, comparativement aux techniques utilisées jusqu'alors. Dans cette étude il convenait donc d'opposer, en vue de susciter les changements alimentaires attendus, une ou des modalités d' « engagement » à une modalité « contrôle » proche des techniques utilisées actuellement dans la prévention alimentaire –et à la télévision notamment, média le plus largement diffusé-. Les messages de prévention télévisuels se présentaient à l'heure de notre étude sous la forme de recommandations nutritionnelles du type « Mangez 5 fruits et légumes par jour », ou encore « Evitez de grignoter dans la journée ». L'opérationnalisation de la modalité contrôle a dès lors consisté, dans cette première étude, en une demande explicite aux participants d'adopter certains objectifs alimentaires pendant une durée déterminée –d'une semaine-.

L'engagement se devait par ailleurs, dans le but de n'être dissocié de la condition contrôle que par son caractère engageant, de reprendre une procédure analogue à cette première condition,

mais remplaçant l'injonction d'adopter les objectifs alimentaires par la proposition aux sujets d'agrément ou non à la demande qui leur était formulée.

Deux modalités d'engagement ont été définies : ces modalités ont été qualifiées d'engagement privé et d'engagement public. L'utilisation de ces termes dans notre étude nécessite d'en préciser le sens.

La modalité « engagement privé » a ici été utilisée pour désigner une forme d'engagement dans laquelle seul le chercheur, en dehors du participant, était informé de son engagement dans l'acceptation d'adopter des objectifs alimentaires. Cette forme d'engagement a été éprouvée comme opérationnelle dans plusieurs études du paradigme de l'engagement (Katzev et Bachman, 1982 ; Pardini et Katzev, 1983-1984 ; Katzev et Pardini, 1987-1988). Elle respecte plusieurs des facteurs définis comme favorisant l'engagement d'une personne dans un acte, et notamment ceux considérés comme inaliénable à sa production -et dont l'impact nous semblait susceptible d'être affecté par la personnalité-. Le coût de l'acte –vérifié dans la mesure où les sujets ne consommaient pas spontanément les aliments « cibles » de l'étude<sup>17</sup>-, son caractère explicite et irrévocabile, son caractère responsabilisant –par la signature d'un contrat comportemental-, ainsi pour finir qu'une publicité « minimale et suffisante<sup>18</sup> » de cet acte ont ainsi été manipulés en vue de modéliser cet engagement<sup>19</sup>.

L'engagement public, pour sa part, a été opérationnalisé par un recours analogue à la plupart de ces facteurs : seule était introduite une variation concernant le degré de publicité de l'acte. Ce degré a été optimisé par la diffusion de l'engagement signé des étudiants auprès des « autres étudiants de l'université », par le biais d'un -prétendu- journal étudiant.

#### *2.1.1.2. La personnalité des participants :*

Une seconde « grande » variable indépendante nous intéressait dans cette étude en vue d'étudier l'impact occasionné sur les effets de l'engagement : la personnalité des participants. Cette variable a été décomposée en 5 variables indépendantes, correspondant à l'ensemble des facteurs définis par McCrae et Costa (1987) pris en compte dans le NEO PI-R.

---

<sup>17</sup> Voir la partie traitant des résultats de la pré-enquête.

<sup>18</sup> Publicité auprès de l'expérimentateur.

<sup>19</sup> Notons que cette notion d'engagement privé se distingue de l'utilisation qui en a été faite dans certaines études, comme celles de Pallak et Cummings (1976), Pallak et Sullivan (1979), Pallak, Cook et Sullivan, (1980), ou encore Haislett (1981), au sein desquelles cette expression était utilisée pour désigner des conditions où le participant seul avait connaissance de ses agissements.

La personnalité d'un individu intègre nombre des caractéristiques influant sur la présence, l'opérationnalité, ou le déclenchement des facteurs expliquant l'efficience de l'engagement. Le choix de prendre en compte les dimensions définies par le modèle des cinq facteurs tient en ce que ces dimensions intègrent de telles caractéristiques, et permettent en outre de rendre compte de leurs croisements. Elles vont ainsi inclure et combiner, par exemple, les tendances d'un individu relativement à l'adhésion normative, sa sensibilité à la pression sociale –par le biais de l'importance accordée à l'image sociale-, etc. Le recours à ces dimensions suprordonnées de la personnalité a ainsi pour objectif de nous permettre de réaliser des prédictions des effets de l'engagement, non plus à partir de la mesure séparée de ces caractéristiques, mais à partir de leur combinaison dans le cadre d'une mesure unique –le passage du test de personnalité-. De par la multiplicité des variables prises en compte, le recours aux cinq dimensions induit donc l'émission de prédictions plus intéressantes, et surtout qui devraient être plus fiables.

La sélection, en outre, des dimensions du modèle en cinq facteurs parmi l'ensemble des dimensions de personnalité modélisées a été choisie dans la mesure où à l'heure actuelle, comme indiqué en partie au sein du chapitre 2, ces dimensions sont celles qui ont été mises en évidence dans le plus grand nombre de travaux menés sur la personnalité ces dernières décennies, traduisant donc l'importante réplicabilité et, dès lors, validité interne de ces construits. Ceux-ci ont par ailleurs démontré une importante validité écologique et critérielle, ainsi qu'une forte stabilité temporelle. Cette validation importante induit leur pertinence en vue d'être utilisés dans le cadre d'une recherche scientifique.

Les 5 variables de personnalité retenues dans cette étude étaient donc les suivantes :

#### *2.1.1.2.1. Le névrosisme :*

La variable indépendante « névrosisme » sera divisée en 2 modalités, correspondant chacune à l'un des pôles de ce facteur de personnalité. Ces modalités seront donc « névrosisme élevé » et « névrosisme faible ».

Le niveau « élevé » a été composé à partir d'un conglomérat des niveaux très élevé, élevé, et de la moitié supérieure du niveau « moyen » du facteur « névrosisme » ; le niveau faible, quant à lui, a réuni les niveaux très faible, faible et les sujets possédant un score s'inscrivant dans la moitié inférieure du niveau « moyen » de ce même facteur.

Ce choix de déterminer des « groupes » de sujets et non de garder les scores de personnalité - choix commun pour l'ensemble des variables de personnalité- a été opéré car, plutôt qu'une

mesure de la corrélation entre le degré de possession d'un facteur de personnalité et les effets de l'engagement, nous voulions vérifier si, pour une personne présentant un degré de personnalité « X », l'engagement serait -ou non- significativement plus efficace que le contrôle -soit, si tel type de personnalité serait sensible ou non à l'engagement-. De plus, nous nous intéressions à la comparaison des scores de changement obtenus par les deux extrêmes des dimensions de personnalité, pour une même technique.

#### *2.1.1.2.2. L'extraversion :*

Tout comme la variable précédente, la variable « extraversion » a été divisée en 2 modalités correspondant à ses deux pôles, définies sous les termes d' « extraversion élevée » et « extraversion faible ».

#### *2.1.1.2.3. L'ouverture à l'expérience :*

L' « ouverture à l'expérience » a, de la même manière, été divisée en une modalité « ouverture élevée » et une modalité « ouverture faible ».

#### *2.1.1.2.4. L'agréabilité :*

Cette quatrième variable de personnalité, l' « agréabilité », a été décomposée en deux modalités que sont l' « agréabilité élevée » et l' « agréabilité faible ».

#### *2.1.1.2.5. La conscience :*

Enfin, la dernière variable de personnalité retenue, la variable « conscience », a, comme les précédentes, fait l'objet de la définition de deux modalités que sont « conscience élevée » et « conscience faible ».

#### *2.1.1.3. Le temps :*

La dernière variable indépendante « temps » considérée dans cette étude, enfin, a été divisée en deux modalités, le court terme et le long terme.

Le choix de prendre en compte les effets de l'engagement à la fois sur le court et sur le long terme a été dicté par deux considérations : la première était relative à la nécessité de vérifier la persistance, maintes fois démontrée au travers des études sur l'engagement, des effets de cette technique dans le temps (Pallak et Cummings, 1976 ; Geller et al., 1987 ; Wang et Katzev, 1990 ; Louche et Lanneau, 2004 ; Meneses et Palacio, 2007 ; Lopez et al., 2011). Dans le cadre particulier de cette étude, nous souhaitions également nous enquérir de la persistance des effets de cette technique dans le contexte de l'alimentation et en lien avec les différentes

dimensions de personnalité des individus. Outre cet objectif de vérification et de réPLICATION des résultats obtenus antérieurement sur le long terme, la volonté de tester l'efficacité de cette technique dans le temps résidait également dans le fait que, comme le soulignent Girandola et Roussiau (2003), s'il importe de vérifier qu'une technique présente un intérêt sur le court terme, le réel intérêt de celle-ci réside encore d'avantage dans son habileté à produire des effets pérennes.

Ainsi, nous souhaitions pouvoir déterminer l'efficacité et l'intérêt de l'engagement, en lien avec le domaine alimentaire et en fonction de la personnalité, au regard de son efficacité dans le temps.

La durée du court terme, modélisée par une semaine après l'engagement, ainsi que celle du long terme, modélisée par un mois consécutif à cette première semaine, sont des périodes qui ont été choisies à partir de critères relativement libres et subjectifs de durée. En effet, les notions de court et de long terme sont des notions dont la définition « stricte » n'a pas été établie, jusqu'à ce jour, en psychologie de l'engagement (Girandola et Roussiau, 2003). Ces durées ont donc été retenues selon une appréciation subjective de la notion de court et de long terme relativement à l'objet « se nourrir sainement ».

### **2.1.2. Variables dépendantes :**

Les études réalisées sur l'engagement comportemental ont permis de mettre en évidence deux types d'effets induits par cette technique, à savoir des effets cognitifs et comportementaux (développés au sein du premier chapitre de cette thèse). Ces deux aspects des effets de l'engagement, pertinents dans le cadre de notre étude en vue de traiter de la question de la modification des habitudes alimentaires, ont été intégrés au sein des variables dépendantes.

Trois variables dépendantes ont dès lors été définies.

#### **2.1.2.1. L'atteinte déclarée des objectifs :**

La première variable retenue en vue de mesurer l'efficacité de l'engagement sur les changements alimentaires et l'impact de la personnalité sur cette efficacité est « l'atteinte déclarée des objectifs ». Celle-ci a été mesurée à l'aide d'un court questionnaire<sup>20</sup> destiné à recueillir l'atteinte estimée par les individus, au cours de la première semaine de l'expérience comme au cours du mois suivant cette semaine, des objectifs alimentaires qui leur avaient été

---

<sup>20</sup> Annexes 5 et 6.

assignés pour la semaine de la nutrition<sup>21</sup>. L'intérêt de prendre en compte une mesure de ce type réside, tout d'abord, dans le profil particulier de la population considérée et des conditions de sa rencontre : les participants, en effet, ne faisaient pas nécessairement l'objet d'un surpoids ou d'un déséquilibre physiologique permettant de constituer un point d'observation de l'évolution de leur état de santé au cours des différentes semaines de l'expérience. Par ailleurs, les possibilités pratiques de surveillance de l'adoption effective des objectifs étant réduites voire inexistantes, il nous apparaissait indispensable de prendre en compte une mesure de type déclaratif en vue d'accéder à une estimation des comportements réalisés.

Par ailleurs, bien que cette variable puisse faire l'objet de biais relatifs à la désirabilité sociale ou à l'illusion personnelle d'efficacité, elle n'en reste pas moins tout à fait pertinente en vue de rendre compte des effets de l'engagement. En effet, l'apparition d'une disparité sur cette variable entre les populations engagée et non engagée, si elle ne peut être formellement établie comme relevant d'une différence d'alimentation entre ces personnes, constitue néanmoins une différence significative entre ces populations : qui dès lors, même si elle ne concerne pas la dimension comportementale désirée, doit cependant bien être envisagée comme la résultante de l'influence de l'engagement sur les comportements des individus.

#### *2.1.2.2. La réponse au mail de relance :*

La seconde variable dépendante considérée dans cette étude était « la réponse des participants au mail de relance ». Cette seconde variable dépendante a été choisie pour des raisons à la fois analogues et « compensatrices » à celles exposées dans le paragraphe précédent. Son objectif était d'évaluer l'impact de l'engagement sur la sphère comportementale des étudiants, bien que celle-ci ne concerne pas directement les comportements alimentaires adoptés au cours des différentes semaines de l'expérience. Cette variable a ainsi présenté l'intérêt de permettre de mesurer de manière objective les effets comportementaux de l'engagement, ici vérifiés par le taux de réponse aux mails de relance « T1 » et « T2 »<sup>22</sup>. En outre, cette variable référait à une

---

<sup>21</sup> Les variables de type déclaratif sont susceptibles de voir leur fiabilité altérée par la possibilité pour les participants d'occulte -volontairement ou non- la vérité. Ce type de variable a néanmoins été conservé dans l'étude en raison des motifs qui suivent.

<sup>22</sup> A l'origine, ces effets comportementaux devaient être évalués par le taux de présence à deux rendez-vous destinés à effectuer le même « point » sur les comportements alimentaires adoptés depuis l'engagement - rendez-vous constituant une conséquence ou un coût probablement plus importants que le fait de devoir simplement répondre à un mail-. Cette modalité a dû être transformée en raison des grèves et blocus

composante de la requête formulée aux participants lors de la procédure d’engagement, puisqu’il leur était demandé de s’engager à changer leurs comportements alimentaires et à être recontactés pour faire un point sur ces changements une semaine plus tard.

#### ***2.1.2.3. L’attitude envers l’alimentation :***

La dernière variable dépendante sélectionnée est « l’attitude des participants envers l’alimentation ». Cette variable a été choisie afin de satisfaire à deux objectifs : le premier était tout d’abord de vérifier si, comme le postule la théorie qui s’y réfère, les effets de l’engagement dans la décision d’adopter des objectifs alimentaires affecteraient non seulement la sphère comportementale, mais aussi la sphère attitudinale des personnes. De la même manière, cette variable présentait l’intérêt de permettre d’étudier si ces changements attitudinaux surviendraient en amont, en aval, ou bien s’ils accompagneraient les changements comportementaux attendus. Ce deuxième point constitue un intérêt prégnant puisque la question de l’immédiateté des changements attitudinaux à la suite d’un engagement reste relativement indéterminée, eu égard aux résultats contradictoires obtenus au travers des différentes études menées sur cette question (Kiesler et al., 1971 ; Pallak, et al., 1972 ; Werner et al., 1995 ; Channouf et Sénémeaud, 2000). Les variations attitudinales manifestées par les participants au cours des différentes sessions expérimentales ont été mesurées par le biais d’un questionnaire comportement 5 items accompagnés d’échelles de positionnement<sup>23</sup>.

#### ***2.1.3. Variables contrôlées :***

Deux variables ont également fait l’objet d’un contrôle en vue de minimiser l’intervention de biais dans cette étude :

##### ***2.1.3.1. La filière universitaire :***

Les étudiants ont été recrutés dans 14 filières universitaires de manière à obtenir un profil de population mixte, c'est-à-dire de telle sorte à ne pas réaliser une étude portant sur le profil « étudiants de psychologie » en particulier.

---

estudiantins mis en œuvre à l’heure de la réalisation de notre expérience, ceux-ci ayant rendu très difficile l’accès « physique » à cette population -nous reviendrons sur ce point lors de la discussion de cette étude-.

<sup>23</sup> Annexes 5 et 6.

### *2.1.3.2. Le niveau d'étude en psychologie :*

Bien qu'il ait été démontré que même lorsque les individus sont instruits des techniques de manipulation qui dérivent de l'engagement, ces techniques n'en sont pas moins efficientes à susciter chez eux des changements (Katzev et Brownstein, 1989), nous avons pris la précaution de ne pas inclure dans notre population d'étudiants de psychologie en cours de licence 2 ou d'une année universitaire supérieure, puisque le programme de la faculté de psychologie où s'est déroulée l'expérience incluait au cours de cette année d'étude l'apprentissage de la théorie de l'engagement. En l'occurrence, notre population a donc été sélectionnée parmi des étudiants de licence 1 de psychologie, et de licence 1, 2, 3, Master 1 et 2 en ce qui concerne les autres filières universitaires.

## **2.2. Protocole expérimental :**

Dans cette première étude, trois conditions expérimentales ont été opérationnalisées. Avant la mise en place de chacune de ces conditions, le recrutement des participants a été effectué de la manière suivante, pour l'ensemble des groupes.

L'expérimentatrice se présentait pendant un cours -de travaux dirigés ou magistral- et déclarait être une doctorante en psychologie effectuant une recherche sur « le choix de la filière universitaire en fonction du type de personnalité et sur l'évolution de la personnalité en fonction des années d'études ». Dans ce cadre, elle sollicitait les étudiants présents afin qu'ils participent à une expérience consistant à passer un test de personnalité anonyme durant une « vingtaine » de minutes. L'expérimentatrice faisait alors passer dans la classe une feuille permettant aux étudiants de s'inscrire pour participer à cette expérience, sur laquelle étaient demandés les nom, prénom, numéro de téléphone et adresse e-mail des volontaires. L'expérimentatrice informait les étudiants qu'ils seraient prochainement contactés pour cette passation par téléphone ou par mail, les remerciait puis quittait la salle.

Quelques jours plus tard, elle contactait les étudiants afin de convenir d'un créneau de passation en fonction de leurs disponibilités.

### **Condition « demande » :**

Dans une première condition dite de « demande » ou « contrôle », les étudiants étaient reçus pour la passation dans une salle de cours ou dans le laboratoire de psychologie par groupes de

4-5 personnes en moyenne. Une fois l'ensemble de ces personnes installé, l'expérimentatrice reprécisait l'objectif et le déroulement général de l'étude.

Ce rappel fait, elle invitait les sujets à lire les consignes du test NEO PI-R, s'assurait de la compréhension de ces dernières, puis laissait les étudiants compléter le test - la passation du test durant en moyenne de 30 à 40 minutes-. Afin de garantir l'anonymat du test de personnalité tout en permettant -prétendument- « le codage des données de l'étude »<sup>24</sup>, il était demandé aux participants d'indiquer seulement les trois premières lettres de leurs nom et prénom dans le formulaire d'identification du test, ainsi que leur filière d'étude.

Ce test une fois complété, l'expérimentatrice remerciait les étudiants et leur annonçait qu'il lui restait cependant à leur demander une dernière chose. Elle leur déclarait alors que, travaillant également au service Santé-Médecine de l'Université qui réalisait actuellement une campagne de nutrition et menait dans ce cadre une étude sur l'alimentation des étudiants –qui allait être réalisée sur l'ensemble des étudiants, ce pourquoi on profitait des expérimentations pour commencer à collecter des données afin de leur éviter un déplacement ultérieur au SUIO-, elle allait leur demander de remplir un court questionnaire sur leurs habitudes alimentaires. Le questionnaire sur l'alimentation (Annexe 1) était alors distribué aux étudiants, qui, cette fois, étaient amenés à préciser les deux premières lettres de leur nom et prénom.

Ce second questionnaire une fois rempli, l'expérimentatrice les remerciait puis ajoutait : « Comme je viens de vous le dire, cette étude s'effectue dans le cadre d'une campagne de nutrition : cette campagne, c'est aussi pour le service Santé-Médecine de l'université l'occasion d'amener les étudiants à bien se nourrir pendant une semaine. Grâce à des études qui ont été réalisées antérieurement à un niveau national, nous avons déterminé trois objectifs alimentaires qui sont aujourd'hui difficilement atteints par les gens en général. Ces trois objectifs sont « consommer 4 portions de légumes par jour », « consommer 4 fruits par jour », et « consommer du poisson 3 fois par semaine ». Donc ce que je vais vous demander, va être d'essayer d'adopter, pendant une semaine, ces objectifs alimentaires, et qu'à l'issue de ces 7 jours je vous recontacte par mail et que vous me répondiez par ce biais là, pour faire le point sur la manière dont vous aurez réussi à atteindre ces objectifs alimentaires ». Elle concluait par « Voilà, c'est ok ? (*Sans laisser de temps de réponse*). Donc, si je vous recontacte -*le même jour*- de la semaine prochaine, c'est bon ? ». Le rappel par mail une fois fixé, un

---

<sup>24</sup> Ce code en 6 lettres visait en réalité à permettre la mise en correspondance des données obtenues aux différents questionnaires utilisés au cours de la passation.

exemplaire de feuille d'objectifs (Annexe 2) était laissé aux participants. Pour finir, l'expérimentatrice remerciait les étudiants pour leur participation à l'expérience et à l'étude sur l'alimentation, les informait qu'ils recevraient par mail, lorsque l'étude sur la personnalité serait finie, les résultats de celle-ci, et les saluait.

Procédure de la relance en « T1 » (i.e. une semaine après la passation expérimentale) : Une semaine plus tard, les étudiants étaient recontactés via téléphone puis mail par l'expérimentatrice. Un court questionnaire (Annexe 5) permettant d'évaluer les comportements alimentaires adoptés durant cette « semaine de la nutrition » ainsi que les attitudes des participants envers l'alimentation était joint au mail, et devait être réexpédié à l'expérimentatrice. Ce questionnaire une fois rempli et renvoyé par le participant, l'expérimentatrice remerciait les participants de sorte à laisser supposer qu'aucun contact ultérieur n'adviendrait, et leur annonçait que les résultats de l'étude sur la personnalité et sur l'alimentation pourraient leur être envoyés par e-mail s'ils le désiraient.

Procédure de la relance « T2 » (soit, un mois après la relance « T1 ») : Un mois après la relance « T1 », les participants étaient contactés selon le même protocole au prétexte d'une enquête de suivi concernant la « semaine de la nutrition ». Ce suivi avait pour réel objectif, par le biais d'un questionnaire quasiment similaire à celui proposé lors de la relance précédente<sup>25</sup>, d'effectuer une nouvelle mesure des attitudes et comportements alimentaires des participants durant le mois écoulé (Annexe 6).

Après renvoi de ce questionnaire, les participants étaient définitivement remerciés pour leur participation à l'étude sur la nutrition.

### **Condition « engagement privé » :**

Dans cette première condition d'engagement, qui était une condition d'engagement privé, la procédure allant du recrutement des étudiants jusqu'au moment de la présentation des objectifs alimentaires était similaire à celle décrite pour la condition « contrôle ». À ce moment de la passation était introduite la variation suivante, destinée à engager de manière privée les participants :

---

<sup>25</sup> Ce questionnaire reprenait à l'identique celui envoyé lors de la relance « T1 », mais comportait en préambule un énoncé indiquant que la période de temps à laquelle les étudiants devaient se référer pour faire état de leurs pratiques alimentaires était relative au mois précédent ce rendez-vous « T2 ».

« Ces trois objectifs sont « consommer 4 fruits par jour », « consommer 4 portions de légumes par jour », et « consommer 3 portions de poisson par semaine ». Donc maintenant ce que je vous propose, -si vous êtes d'accord bien sûr, vous pouvez accepter ou refuser !- ça va être d'essayer d'adopter, pendant une semaine, ces objectifs alimentaires, et qu'à l'issue de ces 7 jours je vous recontacte par mail et que vous me répondiez par ce biais là, pour faire le point sur la manière dont vous aurez réussi à atteindre ces objectifs alimentaires ». L'expérimentatrice concluait par : « Si vous êtes d'accord pour participer, ce que je vais vous demander c'est de signer ce contrat d'objectifs -les nom et prénom du participant étaient également requis sur ce contrat-, dont je vais conserver un exemplaire pour mon usage exclusif ». Une fois le contrat d'objectifs -en double exemplaire- signé (Annexe 3), l'expérimentatrice concluait par la même programmation d'une date de rappel ultérieur par mail, puis laissait l'un des exemplaires signés du contrat au participant, tandis qu'elle déclarait conserver le second.

Enfin, tout comme pour la condition de « non engagement », l'expérimentatrice remerciait les étudiants pour leur participation à l'expérience et à l'étude sur l'alimentation, leur annonçait qu'ils recevraient par mailles résultats de l'étude sur la personnalité lorsqu'elle serait achevée, et les saluait jusqu'à la semaine suivante.

Procédure de la relance « T1 » -soit, une semaine après la passation expérimentale- et de la relance « T2 » -soit, un mois après la relance « T1 »-: Les procédures d'estimation des changements comportementaux et attitudinaux utilisées au cours des relances « T1 » et « T2 » étaient similaires dans cette condition aux procédures utilisées dans la condition « contrôle ».

### **Condition « engagement public » :**

Dans cette seconde condition d'engagement, qui était une condition d'engagement public, la procédure utilisée était similaire à celle utilisée pour la condition « engagement privé » à partir du moment du recrutement des étudiants jusqu'à l'issue du moment où les objectifs alimentaires leur étaient proposés. C'est seulement après cette séquence qu'une variation était introduite. Le déroulement de cette condition expérimentale était alors le suivant :

« Si vous êtes d'accord pour participer, ce que je vais vous demander c'est de signer ce contrat d'objectifs -les nom et prénom du participant étant également requis sur ce contrat-, dont je vais conserver un exemplaire, et les noms des participants seront publiés dans un journal étudiant le mois prochain en tant que participants à cette semaine de la nutrition ».

Comme dans les deux précédentes conditions, l'expérimentatrice concluait par la programmation d'une date de rappel par mail, et, cette date fixée, un exemplaire du contrat d'objectifs signé était laissé aux participants (Annexe 4), tandis que l'expérimentatrice déclarait en conserver le second exemplaire pour permettre la publication des noms. Enfin, de la même manière, l'expérimentatrice remerciait les étudiants pour leur participation à l'expérience et à l'étude sur l'alimentation, et leur annonçait qu'ils recevraient par mailles résultats de l'étude sur la personnalité lorsque celle-ci serait finie, puis les saluait jusqu'à la semaine suivante.

Procédure du rappel « T1 » (soit, une semaine après la passation expérimentale) et du rappel « T2 » (soit, un mois après le rappel « T1 »): Les procédures d'estimation des changements comportementaux et attitudinaux utilisées au cours des rappels « T1 » et « T2 » étaient similaires dans cette condition aux procédures utilisées dans les deux conditions expérimentales précédentes.

### **2.3. Population**

205 étudiants ont été recrutés afin de participer à cette étude. Sur ces 205 participants, seuls 167 ont été conservés en vue de réaliser les analyses ayant trait à la variable « réponse au mail » ; 27 d'entre eux ayant refusé de s'engager à adopter les objectifs alimentaires, 9 ayant omis(ou refusé) de remplir certaines parties des différents questionnaires soumis, et 2 ayant rompu à postériori leur engagement. Notre échantillon final était donc composé de 57 participants « demande », 55 participants « engagement privé » et 55 participants « engagement public ».

Concernant l'analyse des données relatives aux changements alimentaires et attitudinaux, seuls 110 participants ont été considérés dans les calculs relatifs au court terme, et 58 dans les calculs afférents au long terme. Ces échantillons correspondent aux personnes ayant répondu respectivement à court et à long terme, les valeurs aberrantes ayant été exclues des données. A court terme, 34 sujets ont été retenus dans la condition « demande », et 38 en « engagement privé » comme « public ». A long terme, les groupes étaient composés de 15 sujets « demande », 20 sujets « engagement privé » et 23 sujets « engagement public ».

Notre échantillon total de participants se compose de 63% de femmes et de 37% d'hommes, et, en ce qui concerne la répartition en fonction du cursus universitaire, de 41% d'étudiants de

Psychologie, 11% d'étudiants en MIPC<sup>26</sup>, ainsi qu'en histoire et en géographie, les 26% restant se partageant entre étudiants d'informatique, mathématiques, BGC<sup>27</sup>, lettres modernes, physique, économie, droit, et LLCE<sup>28</sup>. Leur recrutement a été effectué de la L1 au master 2.

## 2.4. Matériel

Un certain nombre d'outils a été utilisé dans cette étude en vue de mesurer l'évolution des participants sur les différentes variables dépendantes considérées, et afin d'opérationnaliser notre protocole de recherche. L'ensemble des outils dont il est question dans cette partie (hormis l'inventaire NEO PI-R) est présenté en partie Annexes de cette thèse.

### 2.4.1. *Inventaire de personnalité NEO-PI-R :*

L'inventaire de personnalité NEO PI-R, décrit au sein du chapitre « 2 », est un outil destiné à mesurer les cinq grands facteurs de la personnalité modélisés par McCrae et Costa (1987). Nous ne répéterons pas ici les propriétés de cet inventaire puisque celles-ci ont été détaillées dans la partie consacrée à sa présentation. Néanmoins, il est nécessaire de préciser brièvement les raisons pour lesquelles cet outil a été retenu en vue de réaliser notre première étude.

Le choix d'utiliser le NEO PI-R a tout d'abord, et principalement, été motivé par les qualités psychométriques de cet inventaire. Ces qualités, nous l'avons mentionné, ont été maintes fois démontrées au sein de la littérature des traits : le NEO PI-R est un inventaire tout à fait valide en vue de mesurer les Cinq Facteurs de la personnalité. Cet outil, par ailleurs, présente l'intérêt de disposer d'une traduction en langue française ayant, elle aussi, fait l'objet de validations. Enfin, cet outil a été retenu en raison de l'approche approfondie de la personnalité qu'il propose : le NEO PI-R, en effet, évalue les caractéristiques de personnalité de l'individu à un niveau général qui est celui des facteurs, mais propose de surcroit une analyse plus spécifique des traits (ou facettes) de la personnalité. Notre étude étant largement exploratoire, nous avons fait le choix de privilégier un outil nous permettant d'investiguer dans le détail la personnalité en vue, si besoin, de prolonger les analyses dictées par nos hypothèses.

---

<sup>26</sup> Mathématiques-Informatique-Physique-Chimie.

<sup>27</sup> Biologie Géosciences Chimie.

<sup>28</sup> Langues, Littérature et civilisations étrangères.

#### ***2.4.2. Questionnaire portant sur l'alimentation et l'attitude envers l'alimentation des étudiants : Version utilisée au temps « T0 » (Annexe 1)***

Ce questionnaire, d'une durée de passation de 5 minutes, a été créé de manière à permettre l'évaluation des habitudes alimentaires des étudiants ainsi que de leurs attitudes envers une alimentation équilibrée, au temps « T0 » -soit au moment précédent l'engagement ou la recommandation des participants-. Cette évaluation avait pour objectif de permettre de constituer une base à partir de laquelle pourraient être mesurés les changements alimentaires et attitudinaux de ces participants.

Pour ce faire, trois parties ont été définies dans ce questionnaire :

Dans une première partie, des « phrases à compléter » ont été formulées afin de permettre aux sujets d'exprimer leurs us concernant un certain nombre de pratiques alimentaires, parmi lesquelles les comportements alimentaires « cibles » de notre étude. Ces objectifs cibles ont été définis à partir des résultats obtenus au pré-test visant à étudier les comportements alimentaires moyens et attitudes envers l'alimentation chez les étudiants de licence.

Pour chacune des phrases ainsi présentées, il s'agissait pour les sujets de préciser dans quelle mesure ils consommaient l'aliment dont il était question. Afin d'évaluer l'adoption initiale des comportements alimentaires ciblés par l'étude, trois phrases « Je mange en moyenne ..... fruits par jour », « Je mange en moyenne ..... légumes par jour », et « Je consomme du poisson ou des fruits de mer en moyenne ..... fois par semaine » étaient introduites au sein de cet ensemble de phrases.

Une deuxième partie « QCM », toujours relative aux pratiques alimentaires des étudiants, a ensuite été introduite dans ce questionnaire : ici, les sujets devaient se prononcer par « vrai » ou « faux » relativement à diverses assertions concernant leurs comportements alimentaires. Cette partie, tout comme l'ensemble des phrases ne portant pas sur les comportements alimentaires cibles, n'était là que pour étoffer le questionnaire et permettre de futurs approfondissements dans le cadre de l'étude des comportements alimentaires des étudiants ; les résultats obtenus en liens avec ces comportements n'ont donc pas été exploités dans cette recherche.

Enfin, en vue d'évaluer l'attitude des étudiants envers le concept « d'alimentation équilibrée », le questionnaire a été complété d'une échelle d'attitude de type Likert comportant 5 items. L'assentiment des participants sur chacun de ces items a été évalué à l'aide de continuums en 11 points comportant pour pôles les opinions « Pas du tout d'accord »

-codé 0- et « Tout à fait d'accord » -codé 10-, et pour échelons intermédiaires les chiffres 1 à 9. Seul le dernier item du questionnaire disposait d'un continuum comportant les opinions-pôles « Pas du tout motivé » et « Tout à fait motivé ». Les scores obtenus pour l'ensemble des items- lesquels étaient « Je considère que bien s'alimenter est une priorité en matière de santé », « Savoir ce qu'est une alimentation équilibrée m'intéresse beaucoup », « Une alimentation équilibrée est plus frustrante qu'une alimentation plus « libre » », « Tenir une alimentation équilibrée au quotidien est difficile » et « Si l'on me demandait d'adopter une alimentation équilibrée pendant une semaine, je serais : » - étaient ensuite combinés afin d'obtenir une note moyenne de « favorabilité » envers l'alimentation équilibrée pour chaque participant.

Ce questionnaire était soumis aux étudiants avant que ne leur soient proposés les objectifs alimentaires, en vue de constituer une introduction logique à cette demande, tout d'abord, et afin d'éviter, ensuite, toute influence des objectifs assignés sur leurs réponses.

#### ***2.4.3. Feuille ou contrat d'objectifs alimentaires (Annexes 2, 3 et 4) :***

Une feuille d'objectifs alimentaires a été élaborée afin d'être distribuée à l'issue de chaque manipulation expérimentale aux participants. L'objectif de cette feuille ou contrat –selon la condition expérimentale- était double : elle visait en effet, d'une part, à constituer un rappel des objectifs durant la semaine pour l'ensemble des participants de l'expérience ; et d'autre part, en ce qui concerne les participants ayant fait l'objet d'un engagement, à opérationnaliser cet engagement privé ou public et, dans la mesure où un exemplaire du contrat signé était conservé par les participants, à constituer un rappel de leur engagement dans l'acceptation de respecter ces objectifs pendant la semaine. Les objectifs, nous l'avons mentionné, étaient définis à partir des résultats obtenus au pré-test. Cette feuille contenait donc les 3 comportements alimentaires cibles précédemment évoqués, présentés ici sous la forme des recommandations « consommer 4 portions de légumes par jour », « consommer 4 fruits par jour », et « consommer du poisson 3 fois par semaine ». Pour les participants des deux conditions d'engagement uniquement était, ensuite, jointe aux objectifs alimentaires une partie « contractuelle » visant à engager les participants dans leur acceptation de s'alimenter sainement pendant la semaine de la nutrition.

Pour les sujets du groupe « engagement privé », les termes du contrat étaient les suivants : « J'accepte de respecter les objectifs cités ci-dessus pendant une semaine ». Les sujets du

groupe « engagement public » devaient quant à eux consentir à « [accepter de] respecter les objectifs cités ci-dessus pendant une semaine, et que [leur] nom soit publié en tant que participant à cette semaine de la nutrition ». Ce contrat d'objectif s'achevait enfin par un espace destiné à indiquer les nom et prénom du participant, puis à agréer –par signature- aux termes formulés.

#### ***2.4.4. Questionnaires portant sur l'atteinte des objectifs alimentaires et sur l'attitude à l'égard de l'alimentation des étudiants : versions utilisées aux temps « T<sub>1</sub> » et « T<sub>2</sub> » (Annexes 5 et 6)***

Ces deux versions de questionnaires ont été élaborées dans le but d'évaluer la progression - déclarée- des participants concernant l'atteinte des objectifs alimentaires qui leur avaient été assignés, ainsi que leurs changements attitudinaux sur les items relatifs à l'alimentation équilibrée. La première version –« Rappel T<sub>1</sub> » (Annexe 5)- était destinée à interroger les changements alimentaires et attitudinaux survenus au cours de la première semaine expérimentale (i.e. la semaine suivant la manipulation quasi-expérimentale) ; le second questionnaire - « Rappel T<sub>2</sub> » (Annexe 6)- portait quant à lui sur les comportements et attitudes des participants au cours du mois suivant cette première semaine expérimentale.

*Version « Rappel T<sub>1</sub> » (Annexe 5) :* Le questionnaire envoyé aux étudiants afin de recueillir leurs comportements et attitudes au cours de la « semaine de la nutrition » était constitué de la manière suivante.

Pour chacun des objectifs alimentaires dont l'atteinte moyenne au cours de la semaine devait être estimée par les participants, un item formulé de la même manière que la recommandation de la feuille d'objectifs était défini, et un continuum d'évaluation quantitatif en 5 ou 6 points - i.e. allant de 0, à savoir aucune absorption de l'aliment en question, à « + de 4 », ou « + de 3 » c'est-à-dire une absorption supérieure à la quantité maximale conseillée pour l'aliment- lui était adjoint. Deux items étaient donc évalués à l'aide de continuums en 6 points - items correspondant aux légumes et aux fruits- et un item commenté à l'aide d'un continuum en 5 points - item correspondant au poisson-.

Ces continuums visaient à mesurer la fréquence de consommation de l'aliment par jour ou par semaine selon la nature de celui-ci.

Pour ce qui était de la mesure des attitudes, enfin, ce questionnaire était en tout point identique au questionnaire destiné à évaluer les attitudes initiales des participants envers l'alimentation équilibrée –soit la version «  $T_0$  »-, distribué lors de la passation expérimentale.

*Version « Rappel  $T_2$  » (Annexe 6) :* Le questionnaire « Rappel  $T_2$  » était envoyé aux étudiants afin de recueillir leurs comportements alimentaires et attitudes envers l'alimentation équilibrée au cours du mois suivant la « semaine de la nutrition ».

Sa composition était en grande majorité identique à celle du questionnaire « Rappel  $T_1$  », seul variait ici l'ajout au questionnaire d'une feuille destinée à permettre aux étudiants d'exprimer leurs impressions, commentaires et suggestions vis-à-vis de la semaine de la nutrition.

## **2.5. Plan Expérimental**

Le plan quasi-expérimental de cette étude se présente de la manière suivante :

S< E<sub>3</sub>\*N<sub>2</sub>\*Ex<sub>2</sub>\*O<sub>2</sub>\*A<sub>2</sub>\*C<sub>2</sub>> \*T<sub>2</sub>

Où :

E = Engagement

N = Névrose

Ex = Extraversion

O = Ouverture à l'expérience

A = Agréabilité

C = Conscience

Et T = Temps

## **3. Validation du questionnaire de mesure de l'attitude et des habitudes alimentaires (Annexe 1)**

### **3.1. Description du pré-test :**

Afin de repérer les habitudes alimentaires problématiques chez les étudiants en vue de déterminer les objectifs à assigner lors de la première étude, et dans le but de valider le questionnaire portant sur leur alimentation et leur attitude envers l'alimentation équilibrée au

temps T0 (Annexe 1), un pré-test dudit questionnaire a été réalisé auprès d'une population répondant à des critères similaires à celle ciblée par notre étude.

66 étudiants de licence 1, 2 et 3 de Mathématiques, Informatique, Psychologie et Histoire ont ainsi été sollicités dans le cadre de leur cours de Travaux Dirigés afin de répondre à cet outil.

Cette pré-enquête était par ailleurs l'occasion pour nous de vérifier si le paradigme dans lequel se situait notre étude était bien celui de la soumission sans pression.

Afin de s'assurer de la bonne compréhension du questionnaire, il était demandé aux étudiants d'annoter les difficultés éventuelles qu'ils avaient pu rencontrer au cours de la lecture et du remplissage de celui-ci, ainsi que les suggestions qu'ils pouvaient proposer en vue d'en améliorer le format. Dans le même ordre d'idées, deux questionnaires ont fait l'objet d'une passation en contexte individualisé avec retour oral auprès de l'expérimentatrice.

### **3.2. Résultats du pré-test :**

#### ***3.2.1. Validation du questionnaire :***

La validation du questionnaire a débuté par une vérification de la compréhension de ses énoncés. Aucun des sujets interrogés n'a manifesté d'incompréhension relativement aux consignes et aux phrases soumises dans ce questionnaire, cependant, un certain nombre de modifications ont du être envisagées relativement à son format et son contenu. Les passations ont en effet tout d'abord permis de constater que le temps de passation du questionnaire était trop étendu : une version raccourcie a donc été élaborée et re-testée sur 5 personnes, en vue d'aboutir à la durée de passation désirée.

Il est également ressorti des commentaires des participants une gêne relativement au format de réponse sur certains items où il était demandé d'entourer la réponse correcte : ce format a donc été remplacé dans la version définitive par des cases à cocher.

Notons également qu'une modification a été retenue en vue de constituer la version définitive du questionnaire «  $T_0$  », en ce qui concerne les échelles utilisées pour l'évaluation attitudinale. Dans la version finale, le parti a été pris d'utiliser des continuums composés de 11 échelons – soit, une notation de 0 à 10 – afin de permettre aux participants de se positionner sur une attitude neutre, ce qui n'était pas possible sur les échelles de 0 à 9 élaborées pour le pré-test.

Finalement, la dernière démarche engagée afin de confirmer la validité de notre questionnaire a été la vérification de la pertinence des items attitudinaux définis. Cette vérification s'est

faite, premièrement, au travers de la mesure de la polarisation du niveau d'endossement de cet ensemble d'items chez les répondants. Il apparaît que sur l'ensemble des items, en prenant pour seuil de référence le score médian 4.5, au-delà duquel toute note indiquait en outre une attitude positive envers le concept d'alimentation équilibrée<sup>29</sup>, le score moyen pour l'échantillon total est de 5.28. Ce score, relativement proche de la médiane de l'échelle, constitue donc un premier indice de la pertinence de nos items.

Dans un second temps, cette pertinence a été testée au regard de la cohérence interne du groupe d'énoncés attitudinaux, cette dernière étant évaluée grâce à la mesure de l'indice de Cronbach. Ce groupe d'items obtient un indice de cohérence interne de .688. Il est communément admis qu'un indice de .70 constitue un seuil de cohérence interne acceptable (De Vaus, 2002) ; notre indice, très proche de ce seuil, apparaissait donc relativement satisfaisant. Le parti a donc été pris de conserver l'ensemble des items dans le cadre de la version finale du questionnaire d'attitude.

Le calcul du score moyen de l'échantillon sur l'ensemble d'items attitudinaux nous a permis, en outre, d'attester que le paradigme d'étude de cette recherche est bien celui de la soumission sans pression, puisque nous l'avons mentionné ce score est de 5.28, soit supérieur au score médian 4.5 -et donc selon notre codage, se situe dans la partie « favorable à l'alimentation équilibrée » de l'échelle-.

Il est cependant à noter que ces scores ont été modérés par deux des cinq items proposés, lesquels, traitant de la difficulté d'adopter une alimentation saine, ont mis en valeur une difficulté perçue comme prégnante, tant au niveau de la frustration suscitée par cette alimentation, que sur le plan de « difficultés » d'autres ordres - telles que, comme on peut le penser, financières, ou liées au manque de temps, etc.-. Ces items, néanmoins, s'ils démontrent la perception de difficultés, n'en constituent pas pour autant des items contre-attitudinaux relativement au désir d'adopter une alimentation équilibrée ou à la valeur conférée à un tel changement alimentaire.

Concernant plus particulièrement le fait d'avoir à adopter une alimentation équilibrée enfin, l'attitude des femmes comme des hommes étudiants se constitue comme favorable : c'est ce qu'exprime la note moyenne de 6.48 observée dans l'échantillon sur l'item « si l'on me demandait d'adopter une alimentation équilibrée pendant une semaine, je serais...». Ce

---

<sup>29</sup> « 4.5 » représentant la note médiane sur une échelle allant de 0 à 9. N.B. les items 3 et 4, faisant référence à une attitude négative à l'égard de la facilité d'adopter une alimentation saine, et présentant donc une valence contraire à celle des autres items, ont été côtés de manière inverse.

résultat confirme une fois de plus le caractère pro-attitudinal de la requête engageante utilisée dans notre étude.

### **3.2.2. *Choix des objectifs alimentaires :***

Le repérage des comportements alimentaires problématiques chez les étudiants, quant à lui, a été effectué sur la base du rapport entre la moyenne de consommation par les étudiants de 8 aliments « sains » déterminés dans le questionnaire et le niveau de consommation souhaitable de ces aliments selon un point de référence diététique<sup>30</sup>.

L’analyse des données des questionnaires nous a dès lors permis de repérer 3 comportements alimentaires sains très peu adoptés par la population étudiante, et donc adéquats en vue de constituer des objectifs alimentaires dont l’atteinte serait susceptible de faire montre d’une évolution significative lors de la phase expérimentale. Les comportements alimentaires ainsi déterminés, comme évoqué au sein de la description du protocole expérimental de cette étude, sont : consommer 4 portions de légumes par jour, 4 fruits par jour, et du poisson 3 fois par semaine. Ces trois comportements cibles présentent respectivement un pourcentage moyen d’atteinte initiale de 45.96%, 45.64%, et 36.36% pour l’échantillon global des étudiants.<sup>31</sup>

## **4. Résultats de l’étude n°1**

### **4.1. *Efficacité de la manipulation de l’engagement et du facteur engageant « caractère public » en vue de susciter des changements liés à l’alimentation***

En raison de la multiplicité des variables prises en compte dans cette étude, la présentation des résultats va être réalisée dans ce chapitre en trois parties, afin d’en favoriser la lisibilité. Cette première partie s’attache à décrire l’effet de la procédure de changement utilisée sans prise en compte du facteur « personnalité » ; la seconde traitera de l’influence de la personnalité sur la composante attitudinale des changements liés à l’engagement, et, pour

---

<sup>30</sup> Aucun réel consensus médical n’étant établi à l’heure de notre étude concernant une hygiène alimentaire « optimale » et adéquate, les aliments cibles et leur quantité de consommation conseillée ont été définis lors d’un entretien avec Mme Defrance, diététicienne exerçant à Nantes.

<sup>31</sup> Les pourcentages moyens d’atteinte des cinq autres comportements alimentaires cibles étudiés dans ce pré-test varient, pour l’échantillon global, de 53.06% à 78.62%.

finir, la troisième partie abordera l'influence de ce facteur intra-personnel sur la sphère comportementale des changements liés à l'engagement.

#### ***4.1.1. Traitement statistique des données :***

L'évaluation de l'efficacité comparative des différentes techniques utilisées dans cette étude en vue de susciter des changements alimentaires et attitudinaux a été réalisée selon deux procédures statistiques et deux « étapes ».

Le traitement des données a été effectué, en ce qui concerne la VD1 (relative à la réponse au mail de relance), à l'aide d'une modélisation linéaire généralisée puis de comparaisons planifiées. Une Anova univariée, également complétée par des comparaisons planifiées, a été substituée à cette procédure concernant les VD 2 et 3 (relatives respectivement aux changements alimentaires et attitudinaux).

L'utilisation des procédures d'Anova univariée et de modélisation linéaire généralisée avait pour objectif de vérifier l'existence d'un effet de la technique utilisée (i.e. de la variable « Engagement ») sur les réponses comportementales des participants.

La réalisation de comparaisons planifiées a permis, dans un second temps, de spécifier ces effets. Des comparaisons planifiées ont ainsi été effectuées entre les 3 techniques utilisées en vue d'estimer l'efficacité respective de chaque procédure d'engagement et, dès lors, la pertinence de leur usage dans le cadre de la problématique alimentaire. Ces comparaisons planifiées ont été réalisées quelle que soit la significativité des résultats obtenus à l'Anova. Ce choix a été effectué, d'une part, dans la mesure où ces comparaisons référaient à des hypothèses posées en amont de notre expérience, qui avait pour but de les vérifier ; et suivant les arguments de Howell (2008), selon lequel la réalisation de comparaisons planifiées n'implique pas nécessairement que l'Anova globale préalable soit significative, en raison de la grande conservation de ce test, minimisant parfois les effets des facteurs. De telles comparaisons planifiées nécessitent cependant, en vue de ne pas accroître le risque d'erreur fondamentale de type 1 et de gonfler ainsi artificiellement la significativité des différences intergroupes, que le seuil critique alpha soit ajusté au nombre de comparaisons effectuées. Cet ajustement a été réalisé au sein de nos modélisations.

En raison du grand nombre de comparaisons effectuées dans ces analyses, et du fait de la non-significativité de la plupart des différences qu'elles révèlent, nous nous limiterons **dans**

**chacune des parties de ce chapitre** à évoquer les résultats globaux obtenus pour chaque variable dépendante. Le détail des données d'analyse sera toutefois présenté pour chacun des résultats significatifs mis en évidence. Dans un souci de simplicité et de lisibilité, enfin, les résultats obtenus vont être représentés sous forme d'histogrammes, dont le but sera de permettre d'illustrer les éléments d'analyse discutés.

#### **4.1.2. Analyse descriptive des données au temps T0**

L'analyse descriptive des données au temps initial « T0 » permet d'avoir une compréhension accrue des changements observés chez les participants au court des différentes sessions expérimentales.

On observe que l'attitude initiale moyenne des participants<sup>32</sup> envers la question de l'alimentation équilibrée atteint respectivement, pour les groupes « demande », engagement privé » et « engagement public », les notes de 6.08, 6.21 et 6.30. Pour rappel, ce construit était évalué à l'aide d'échelles de positionnement dont les échelons étaient codés de 0 à 10. Tout comme dans notre pré-test, l'attitude de ces différents groupes de participants, proche de la médiane de l'échelle, atteste de la pertinence de cet outil en vue de réaliser les mesures de l'attitude envers l'alimentation dans notre étude.

En ce qui concerne le comportement alimentaire initial des participants, on observe que les groupes « demande », « engagement privé », et « engagement public », font montre en T0 d'un pourcentage d'atteinte respectif des objectifs alimentaires cibles de 42.38, 44.05, et 44.90. Les participants de notre étude apparaissent donc être relativement loin d'adopter pleinement les comportements associés à une alimentation quotidienne équilibrée. Ce résultat justifie l'intérêt de notre étude auprès de cette population étudiante d'une part, et la pertinence des objectifs sélectionnés d'autre part.

Enfin, l'échantillon total de nos participants est réparti de la manière suivante en termes de personnalité : 69.5 % des sujets présentent un névrosisme élevé contre 30.5 % un névrosisme faible ; 52.1 % une extraversion forte et 47.9 % une extraversion faible ; 65.3 % une ouverture élevée et 34.7 % ouverture faible ; 56.9 % possèdent fortement le trait agréabilité tandis que 43.1% le possèdent faiblement ; et enfin 39.5 % des participants se montrent fortement

---

<sup>32</sup> Ayant répondu au moins en T0 et en T1.

consciencieux tandis que 60.5% de cette population étudiante fait preuve d'un niveau de conscience faible.

#### **4.1.3. Effets de l'engagement sur le court terme :**

##### **4.1.3.1. Comparaison de l'efficacité des différentes procédures, à court terme :**

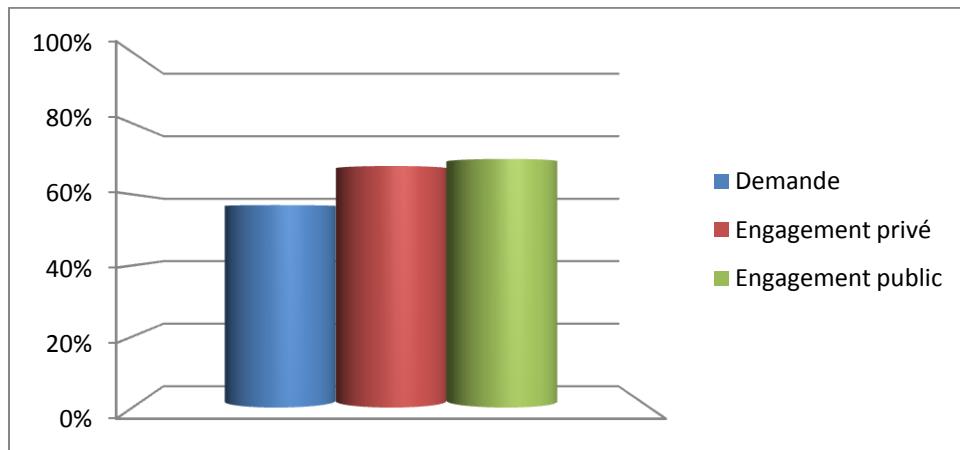


Figure 3: Taux de réponse au mail de suivi T1

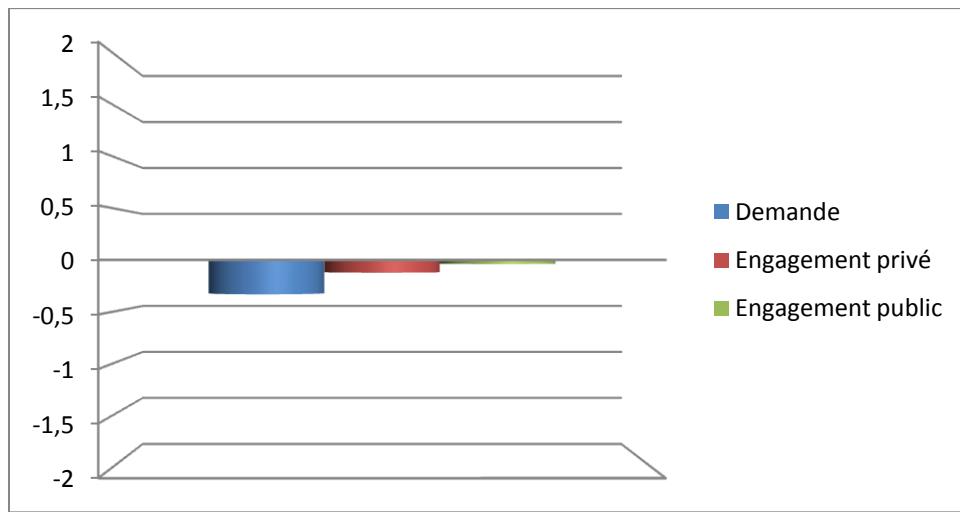


Figure 4: Changements attitudinaux de T0 à T1 (sur une échelle en 10 points)<sup>33</sup>

<sup>33</sup>L'attitude initiale moyenne des groupes de participants (ayant répondu en T1) étant de 6.2, l'étendue de leur évolution attitudinale potentielle était comprise entre +3.8 et – 6.2 sur la période T0 - T1.

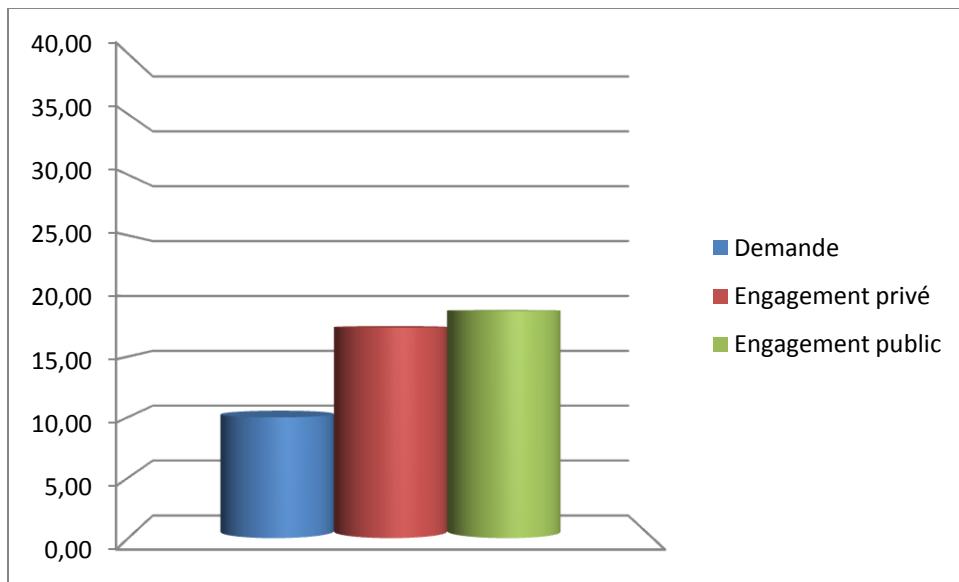


Figure 5: Evolution de l'atteinte des objectifs alimentaires de T0 à T1 (en points de pourcentage)<sup>34</sup>

Nous avons formulé l'hypothèse selon laquelle engagement « privé » comme « public » permettent, à court terme, d'induire des changements attitudinaux et comportementaux en lien avec l'alimentation supérieurs à ceux induits par une procédure de demande. Par ailleurs, nous nous attendions à ce que l'engagement public donne lieu à des modifications comportementales et attitudinales supérieures à celles occasionnées par l'engagement privé.

Il apparaît, au regard des ANOVA réalisées sur les variables « changements alimentaires » et « changement attitudinal », ainsi qu'au regard de la modélisation linéaire généralisée réalisée sur la variable « réponse au mail », que quelle que soit la variable dépendante considérée, la technique utilisée en vue de susciter des changements ne présente pas d'effet significatif sur les résultats obtenus. Cette première observation tend à affirmer que, globalement, les évolutions comportementales et attitudinales manifestées par les participants dans cette étude sont indépendantes de la procédure à laquelle ces personnes ont été soumises.

Dans la mesure, toutefois, où nous avons formulé des hypothèses concernant l'efficacité de chacune des techniques de changement utilisées vis-à-vis des autres techniques, cette analyse de la variance a été complétée par des comparaisons planifiées. Ce choix a également été réalisé dans la mesure où l'Anova est un test très conservateur, susceptible de minimiser les

<sup>34</sup> L'atteinte initiale moyenne des objectifs étant de 43.8% pour l'ensemble des groupes de participants, leur progrès alimentaire potentiel maximal était d'environ 56 points entre T0 et T1.

différences existant entre les diverses modalités évaluées (Howell, 2008)<sup>35</sup>. En l'occurrence, les comparaisons visant à distinguer l'efficacité des trois techniques de demande, d'engagement privé et d'engagement public confirment l'absence d'impact de la variable « Condition ». Il apparaît en effet que ces trois techniques ne se diffèrent pas, en termes d'efficience, sur le court terme ; ce, quelle que soit la variable dépendante.

Sur cette temporalité, inversement à nos attentes, engagement privé comme public ne se révèlent donc pas plus efficace que la procédure de demande en vue d'induire les changements attendus ; de même, la procédure d'engagement public manque à induire des effets supérieurs à la procédure d'engagement privé.

**Les hypothèses que nous avions formulées concernant l'effet de l'engagement et de sa publicité à court terme sont donc invalidées.**

Nous pouvons souligner, néanmoins, que si les différentes techniques utilisées dans cette étude manquent à induire des évolutions attitudinales et comportementales significativement différentes, les changements qu'elles induisent suivent le sens des attentes formulées (figures 3, 4 et 5). Ainsi, sur l'ensemble des variables dépendantes, la procédure de demande apparaît systématiquement donner lieu aux valeurs de changements les plus faibles, l'engagement privé présentant une efficacité supérieure à cette première procédure mais toujours inférieure à celle de l'engagement public. Cette répartition, bien que non significative, est donc néanmoins conforme à celle observée dans une large partie des recherches de la littérature.

Un second résultat mérite notre attention ; celui qui concerne les données obtenues sur la variable « attitudes envers l'alimentation saine ». Il apparaît en effet que sur cette variable, l'ensemble des trois groupes de sujets tend à manifester une baisse de la favorabilité envers l'alimentation équilibrée à l'issue de la semaine de la nutrition (figure 4). Cette évolution, néanmoins, n'apparaît pas significative, hormis en ce qui concerne le groupe « demande » ( $t(56) = 2.51$  ;  $p = .022$ ). Ce résultat est contraire aux données empiriques à disposition concernant les effets attitudinaux de l'engagement : si l'administration d'une procédure de demande ne donne pas lieu, en règle générale, à des modifications cognitives allant dans le sens de l'acte réalisé, l'utilisation d'un engagement pro-attitudinal occasionne en principe un renforcement de l'attitude liée au comportement émis. Les procédures d'engagement privé et public étaient donc supposées permettre d'accroître la positivité associée à l'acte de s'alimenter sainement chez les participants de cette étude. Bien que les groupes « demande »,

---

<sup>35</sup> Des comparaisons planifiées seront donc sollicitées, pour les raisons qui viennent d'être invoquées, après chaque analyse de variance effectuée dans cette étude.

« engagement privé » et « engagement public » respectent l'ordre d'efficacité dont nous avons fait mention précédemment, cette inaptitude des procédures engageantes à favoriser des changements attitudinaux positifs constitue un résultat surprenant qui sera discuté en conclusion intermédiaire.

#### **4.1.4. Effets de l'engagement sur le long terme :**

##### **4.1.4.1. Comparaison de l'efficacité des différentes procédures, à long terme :**

Les hypothèses formulées concernant l'efficacité à long terme des différentes techniques de changement sont identiques aux hypothèses définies pour le court terme.

##### **4.1.4.1.1. Comparaison de l'efficacité des différentes procédures sur les changements alimentaires et attitudinaux, à long terme :**

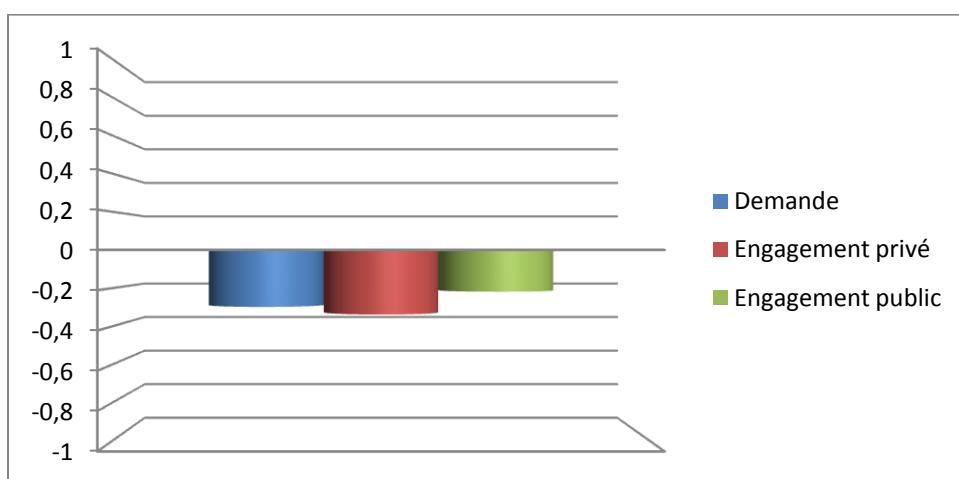


Figure 6: Changements attitudinaux de T0 à T2 (sur une échelle en 10 points)<sup>36</sup>

<sup>36</sup>L'attitude initiale moyenne des groupes de participants (ayant répondu en T2) étant de 6.12, l'étendue de leur évolution attitudinale potentielle était comprise entre +3.88 et – 6.12 sur la période T0 – T2.

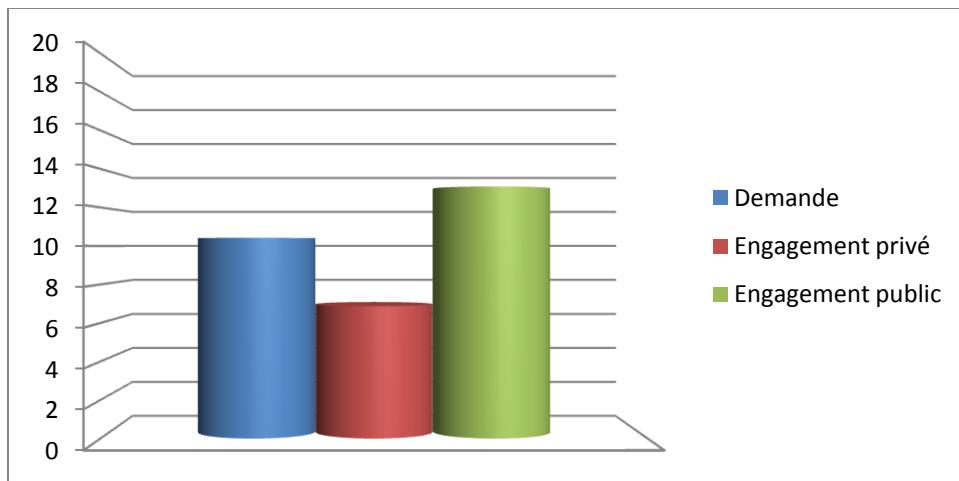


Figure 7: Evolution de l'atteinte des objectifs alimentaires de T0 à T2 (en points de pourcentage)<sup>37</sup>

Sur le long terme, les deux variables dépendantes principales « changements alimentaires » et « changement attitudinal envers l'alimentation » apparaissent réagir de manière similaire à l'induction des procédures d'engagement comportemental.

La réalisation d'une Anova sur chacun de ces deux types de données démontre, en effet, que la « condition » ne présente pas d'effet significatif sur les changements suscités. Ainsi, de manière globale, les évolutions attitudinales et alimentaires manifestées par les participants sur le long terme semblent indépendantes de la procédure à laquelle ces personnes ont été soumises.

La comparaison de l'efficacité des trois procédures de changement que sont la demande, l'engagement privé et l'engagement public ne s'avère pas plus fructueuse : à nouveau, ces comparaisons indiquent qu'aucune de ces trois techniques n'est significativement plus efficace qu'une autre en vue d'induire les deux types de changements considérés.

Contrairement au court terme, de plus, l'incapacité de l'engagement à induire des changements supérieurs à ceux induits par la demande est confirmée par l'observation des valeurs de changements sur ces variables (figures 6 et 7). La lecture des données laisse en effet apparaître que si les personnes ayant été soumises à un engagement public font montre de changements alimentaires et attitudinaux légèrement plus positifs que les personnes ayant fait l'objet de la procédure de demande, les participants de la condition engagement privé présentent des changements plus négatifs ou inférieurs à ceux de cette seconde population.

<sup>37</sup> L'atteinte initiale moyenne des objectifs étant de 45.5% pour l'ensemble des participants ayant répondu en T2, leur progrès alimentaire potentiel maximal était de 54.5 points entre T0 et T2.

**Au regard de ces résultats, nous sommes amenés à réfuter les hypothèses posées concernant l'effet de l'engagement sur les variables « changements alimentaires » et « changements attitudinaux » à long terme** ; ces hypothèses postulant une plus grande efficacité des deux types d'engagement comparativement à la demande d'une part, et la supériorité de l'engagement public sur l'engagement privé d'autre part, en vue d'induire les modifications attendues.

Il est à noter, enfin, que les changements attitudinaux observés dans les trois groupes de participants à l'issue de ce mois qui suit la semaine de la nutrition vont, comme c'était le cas à court terme, dans le sens d'une dépréciation de l'acte de se nourrir sainement (figure 6) ; cette tendance ne se révélant cependant pas significative. Contrairement aux observations renouvelées au sein des recherches sur l'engagement, la tendance des sujets à percevoir l'acte de bien se nourrir comme plus contraignant après avoir accepté et tenté de s'alimenter sainement pendant une semaine (ou tout du moins, l'inefficience de l'engagement à induire une évolution attitudinale positive vis-à-vis de la question de l'alimentation saine) semble se confirmer dans cette étude au regard des données relatives au long terme.

#### *4.1.4.1.2. Comparaison de l'efficacité des différentes procédures sur les comportements secondaires liés à l'engagement (i.e. réponse au mail), à long terme :*

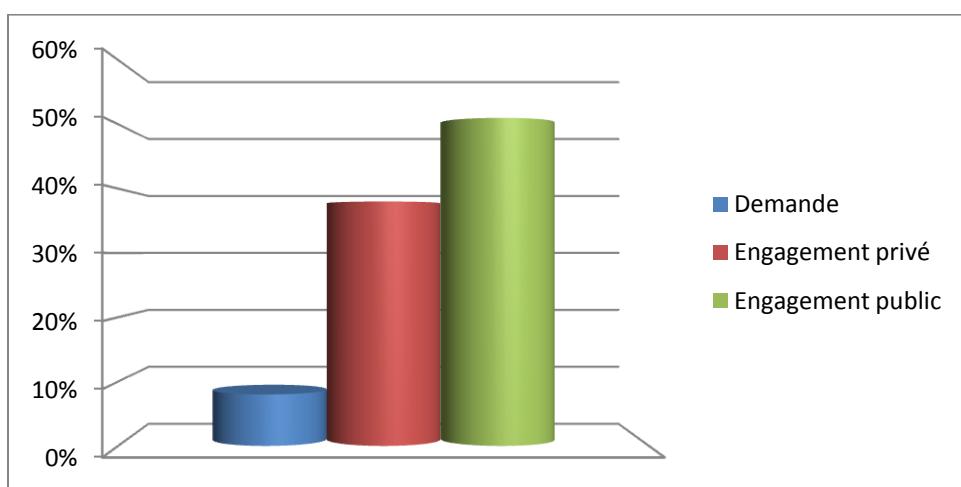


Figure 8: Taux de réponse au mail de suivi T2

La dernière variable dépendante de cette étude est la variable « réponse au mail de relance ». Sur cette variable comportementale secondaire, l'évaluation de l'efficacité comparative des

différentes procédures laisse apparaître, à long terme, des résultats plus conformes aux attentes formulées.

En effet, la modélisation linéaire généralisée réalisée sur ces données indique tout d'abord que, sur cette temporalité, la variable « condition » se présente bien comme modératrice du taux de réponse au second mail des sujets ( $\chi^2(2) = 13.47$  ;  $p = .001$ ). Ce résultat indique que le taux de participation-retour à l'étude varie en fonction de la procédure à laquelle les participants ont été assignés.

L'analyse détaillée de cet effet de la condition, par le biais de la réalisation des comparaisons planifiées entre les trois techniques de changement, indique que les deux procédures d'engagement présentent un intérêt significatif en vue d'accroître le taux de réponse des participants. Les personnes soumises à une procédure d'engagement privé apparaissent, ainsi, répondre significativement davantage au second mail de suivi que les personnes du groupe « demande », cette technique permettant d'obtenir un taux de réponse de 38%, contre seulement 8% en condition demande ( $p = .015$ ) (figure 8). La différence apparaît encore plus marquée entre engagement public et demande puisque la première technique permet d'obtenir, à long terme, un taux de réponses au mail de relance atteignant 51% : à nouveau, ces deux groupes diffèrent significativement ( $p < .001$ ). Contrairement à nos attentes, néanmoins, les groupes engagement privé et public ne se distinguent pas sur cette variable ( $p = .907$ ).

La capacité habituelle de l'engagement à induire des réactions plus positives que celles induites par une simple procédure de demande est donc retrouvée au sein de nos résultats pour cette variable.

En conséquence, **les hypothèses que nous avions formulées en lien avec cette variable dépendante sont partiellement confirmées à long terme. Seule l'hypothèse relative à la supériorité de l'engagement public sur l'engagement privé est invalidée par ces résultats.**

L'utilité de faire appel à des techniques impliquantes en vue d'obtenir une coopération plus importante des individus dans le cadre d'une relance indirecte<sup>38</sup> est donc attestée par ces quelques résultats.

---

<sup>38</sup> C'est-à-dire qui n'est pas réalisée en face à face.

#### ***4.1.5. Conclusion et discussion sur les effets de l'engagement***

L'intérêt de l'engagement, que ce soit en vue de susciter des changements attitudinaux ou comportementaux, a régulièrement été vérifié au sein de la littérature dans des contextes d'applications variés ; ce, à court comme à long terme (Pallak et al., 1980 ; Geller et al., 1987 ; Cobern et al., 1995 ; Louche et Lanneau, 2004 ; Meneses et Palacio, 2007). Engager quelqu'un dans un acte, par le jeu de différents facteurs ayant trait à l'adhésion normative des individus ou encore à leur sensibilité aux attentes sociales, entraîne la mise en place d'ajustements impliquant la mise en concordance des cognitions antérieures de cet individu, ainsi que de ses actes futurs, avec l'acte engageant qu'il vient d'émettre. L'efficience de la technique d'engagement a, notamment, déjà été démontrée dans le contexte de l'alimentation (Lewin, 1947/1978 ; Stice et al., 2000 ; Beauvois, 2001 ; Stice et al., 2001 ; Nyer et Dellande, 2010). Il apparaît au travers des quelques études réalisées que, dans un tel contexte, l'utilisation d'une procédure d'engagement permet de motiver des changements comportementaux supérieurs à ceux engendrés par l'utilisation d'une procédure de planification non « impliquante ».

Contrairement aux résultats observés dans la majorité des recherches réalisées dans le paradigme de l'engagement, et dans celles traitant plus particulièrement de la question alimentaire, les opérationnalisations privée et publique de cette technique démontrent une efficacité très relative dans cette première étude.

A court terme, en effet, ces deux formes d'engagement manquent à se montrer plus efficaces qu'une simple procédure de demande en vue d'induire les différents changements attendus. Que l'on considère l'alimentation des participants, leur attitude envers cette question, ou leur propension à faire suite au mail de suivi qui leur avait été envoyé, les personnes ayant été amenées à s'impliquer personnellement dans l'objectif de s'alimenter sainement pendant une semaine n'ont pas fait preuve d'une évolution supérieure à celle manifestée par les personnes contraintes de participer à ce programme.

A long terme, ces techniques présentent un intérêt légèrement supérieur, puisque l'engagement, s'il ne permet pas de susciter des changements attitudinaux et alimentaires supérieurs à ceux induits par la demande, motive toutefois un plus fort taux de retour en réponse au mail de l'expérimentatrice. Sur cette temporalité, l'intérêt de l'engagement reste donc néanmoins circonscrit à un type bien particulier de comportement ; qui ne constitue pas le comportement « cible » de notre expérimentation, à savoir l'alimentation (et l'attitude) des

participants. Il semble donc au travers de nos résultats que l'utilisation de cette technique, du moins telle qu'elle a été opérationnalisée dans notre étude, ne s'avère pas pertinente en vue de susciter les changements attendus en lien avec l'alimentation. Le fait, toutefois, que l'engagement utilisé favorise la production de changements de nature comportementale à long terme doit être souligné, et étayera notre propos dans la suite de l'analyse de ces résultats.

Sur le court comme sur le long terme, par ailleurs, engagement privé comme public sont apparus donner lieu à des réponses comportementales et attitudinales ne différant pas statistiquement. La publicité de l'engagement, inversement là encore aux observations habituelles (Pallak et Cummings, 1976 ; Pallak et al., 1980 ; Cobern et al., 1995) et dès lors à nos attentes, n'a donc pas contribué à accroître de manière significative les changements observés sur ces dimensions. De fait, il semblerait que l'opérationnalisation du caractère public de l'engagement, telle qu'elle a été réalisée dans cette étude, ne se montre pas adéquate en vue de favoriser les changements escomptés.

Pour finir, nous avons observé que les personnes ayant fait l'objet de l'une ou l'autre des procédures d'engagement (comme de la procédure de demande), après avoir accepté de participer à la semaine de la nutrition et avoir effectivement tenté cette expérience, ne manifestent pas de changements d'attitude positifs envers la question de l'alimentation équilibrée. Cette observation est vérifiée à court comme à long terme. Plus encore, et bien que cette tendance n'apparaisse pas significative, il semble que ces personnes tendent à exprimer une attitude plus négative envers cette question à l'issue de la semaine de la nutrition puis un mois après celle-ci qu'en amont de leur participation à l'expérience. Ce résultat, une fois de plus, apparaît contraire aux observations renouvelées au sein du paradigme de l'engagement.

Comment expliquer, dès lors, ces résultats qui traduisent globalement l'inefficience de l'engagement et de la modélisation du facteur « caractère public » dans cette étude ?

L'interprétation de la faiblesse des effets de l'engagement dans cette étude ne doit, tout d'abord, pas omettre de considérer deux éléments. Nous avons mis en évidence que bien que l'engagement ne présente pas un intérêt significatif en vue d'induire des changements liés à l'alimentation, comparativement à la demande, les trois techniques utilisées dans cette étude ont donné systématiquement lieu à des valeurs de changements allant dans le sens attendu, à court terme. Cette observation nous oriente en premier lieu vers une réflexion en termes de « faiblesse » des protocoles engageants utilisés, ou encore de faiblesse des effectifs réunis, plutôt qu'en termes d'une inefficience de l'engagement à susciter ce type de changements. Ces pistes explicatives suggèrent ainsi que les différences observées pourraient devenir

significatives dans le cadre d'une opérationnalisation accrue des différents facteurs d'engagement mobilisés, ou par le recours à des échantillons de population plus conséquents.

Nos résultats révèlent également que l'engagement public donne systématiquement lieu, que ce soit à court comme à long terme, à des valeurs de changements et à des réponses comportementales supérieures à celles induites par l'engagement privé. Cette observation, à nouveau, oriente notre réflexion vers les pistes interprétatives qui viennent d'être évoquées.

Si l'opérationnalisation des différents facteurs d'engagement s'avère avoir été insuffisante dans cette étude, cette faiblesse peut être envisagée à plusieurs niveaux.

Il est théoriquement établi qu'afin de produire de l'engagement, les conséquences de l'acte que l'individu est amené à réaliser constituent l'un des plus importants facteurs d'implication (Cooper et Fazio, 1984 ; cités par Joule et Beauvois, 1998/2006). L'opérationnalisation de ce facteur est susceptible d'avoir fait défaut dans cette étude en ce qui concerne les enjeux associés au respect des objectifs alimentaires définis. En effet, les conséquences associées à un non respect de ces consignes peuvent avoir été perçues comme modérément élevées par les participants dans la mesure où leur engagement les portait, une fois l'« exercice » effectué, à rendre compte de leur progression à l'expérimentatrice par voie de mail uniquement. Ce mode de retour a pu favoriser chez ces personnes le sentiment que le fait de ne pas respecter leur engagement entraînerait, en ce qui les concerne comme en ce qui concerne l'expérimentatrice, de faibles répercussions. Dans cette configuration, en effet, dans la mesure où les participants n'étaient pas soumis de manière directe au « regard » de l'expérimentatrice sur la manière dont ils avaient adhéré à leurs objectifs, dans la mesure plus largement où celle-ci n'était pas en position légitime d'émettre quelque commentaire que ce soit sur ce suivi, les conséquences en termes de « sanctions » ou de « culpabilisation » en cas de non respect de l'engagement étaient faibles pour les participants<sup>39</sup>. Aucune urgence médicale, par ailleurs, ne justifiait pour eux de devoir suivre au plus près les recommandations formulées ; l'enjeu personnel lié à l'engagement pris était donc sur ce point aussi probablement insuffisant. Enfin, les étudiants se trouvaient dans une situation de relatif anonymat vis-à-vis de l'expérimentatrice, anonymat susceptible d'affaiblir encore la pression ressentie à suivre les consignes données et qu'ils avaient acceptées.

---

<sup>39</sup>Précisons que le recueil des données de suivi avait initialement été envisagé sous la forme d'un retour physique dans cette étude (i.e. un nouveau rendez-vous avec l'expérimentatrice une semaine après l'engagement). Le choix de solliciter le compte-rendu des progrès alimentaires par mail a été forcé par un blocus étudiant au sein de la faculté qui nous a empêchés de mobiliser à la fois les étudiants et des locaux de passations.

La faiblesse des conséquences associées à un non respect des objectifs alimentaires n'exclue pas, en revanche, que les participants aient perçu important de répondre aux différents mails de suivi. Les conséquences pour l'expérimentatrice et pour eux-mêmes ont pu, ainsi, apparaître de manière plus saillante sur ce second aspect. Il était en effet important, pour l'expérimentatrice, de pouvoir recueillir les données des participants en vue de mener à bien son étude, ceux-ci étaient donc susceptibles d'être (re)sollicités en cas de non réponse dans la mesure où ils s'étaient engagés à fournir ces données. Cette explication pourrait rendre compte du fait que les participants engagés, s'ils ont davantage répondu au mail de suivi qui leur avait été envoyé à long terme que les participants de la condition demande, n'ont pas démontré sur cette temporalité (comme à court terme) de changements comportementaux et attitudinaux supérieurs à ceux de ce second groupe.

Le constat, en outre, que le taux de réponse au mail de suivi à court terme ne diffère pas statistiquement entre les groupes, reste compatible avec cette explication. En effet, l'absence de différence entre les groupes sur cette variable à court terme peut être justifiée par les taux de réponse très élevés à la première relance (i.e. de l'ordre de 57%, 68% et 70% pour les groupes demande, engagement privé et engagement public respectivement). A court terme, le « devoir » de répondre à un mail dont les participants avaient été avertis pourrait ainsi avoir motivé les personnes, quelle que soit leur implication vis à vis de la semaine de la nutrition, à faire suite au message de l'expérimentatrice ; empêchant les effets de l'engagement de s'exprimer. A long terme, en revanche, dans la mesure où le second mail de suivi arrivait de manière bien plus tardive et impromptue, le caractère « obligatoire » d'une telle réponse est probablement apparu moindre. Les taux de réponse, bien moins importants sur cette temporalité, en témoignent. Sur cette temporalité, la supériorité de l'engagement à induire des réponses au mail de suivi semble donc attester l'importance accordée à respecter son engagement, et dès lors, les enjeux attribués à ce comportement.

Néanmoins, les résultats de cette étude peuvent également être interprétés comme la résultante de facteurs extérieurs à la manipulation des différentes techniques d'engagement élaborées.

Il est possible que l'absence d'intérêt de l'engagement sur les deux premières variables soit due non pas à une faiblesse dans l'opérationnalisation de cette technique, mais à la nature des changements escomptés de la part des participants. L'alimentation renvoie à un ensemble d'habitudes répétées au quotidien dans lesquelles chaque individu est, de fait, fortement engagé. La faible efficacité des campagnes de nutrition destinées à faire évoluer les pratiques alimentaires témoigne de la difficulté qu'il y a à susciter un tel changement. L'évolution de

l’atteinte des objectifs alimentaires observée dans chacun des groupes de participants de notre étude, relativement faible, abonde également dans le sens de la complexité de tels changements. Il est alors possible que le changement alimentaire visé dans cette étude, dans la mesure où il concerne plusieurs classes d’aliments, en recommande une consommation fréquente, et ne présente pas de caractère impérieux pour la santé des participants, le tout dans un contexte non médicalisé, soit un objectif trop conséquent pour qu’une technique d’engagement quelle qu’elle soit puisse opérer. Les personnes engagées, bien que se sentant impliquées par leur signature et tenues de respecter cet engagement, pourraient ne pas être parvenues à respecter davantage leurs intentions que les personnes de la condition demande en raison de la difficulté de l’exercice demandé. Nous avons pourtant évoqué que l’engagement peut se révéler efficace en vue de susciter des changements d’ordre alimentaire (Lewin, 1947/1978 ; Stice et al., 2000 ; Beauvois, 2001 ; Stice et al., 2001 ; Nyer et Dellande, 2010) : toutefois, dans ces études, l’engagement était accompagné d’un suivi médicalisé et le changement préconisé en raison de son importance pour l’état de santé des individus. Dans un tel contexte, en dépit d’une opérationnalisation différente de la nôtre, il est possible d’envisager que la pression sociale et médicale accompagnant la phase de changement se soit constituée comme un levier fort des évolutions comportementales observées.

Notons que l’éventuelle trop grande difficulté du changement alimentaire ciblé, relativement au contexte qui est celui de notre étude, pourrait également justifier l’efficacité de l’engagement sur le comportement « réponse au mail de relance » alors que cette technique ne présente pas d’intérêt sur l’alimentation et l’attitude des participants.

Une dernière hypothèse, qui paraît toutefois moins probable au regard de l’effet de l’engagement sur les réponses au mail à long terme, est que l’inefficacité de l’engagement à susciter de plus amples changements comportementaux pourrait être le fait de caractéristiques propres à la population à laquelle ces différentes procédures ont été soumises. L’évolution de la perception de l’engagement, dans la société ou plus particulièrement dans la population étudiante, pourrait ainsi expliquer ces résultats. Il est possible que les individus accordent aujourd’hui moins d’importance à être perçus comme constants et fiables par autrui, et ressentent moins de gêne dans le cas contraire. Cette explication reste néanmoins tout à fait hypothétique en l’absence d’études traitant d’une telle évolution culturelle. Par ailleurs, elle semble peu probable dans la mesure où les étudiants engagés ont davantage fait suite au second mail de l’expérimentatrice que les autres participants : toutefois, la possible diminution de la puissance des facteurs mis en jeu par l’engagement n’implique pas leur

inefficience totale, et il est possible que cette technique présente actuellement une efficacité limitée aux comportements modérément coûteux (tels que la réponse à un mail). Il sera donc nécessaire de vérifier, si ces résultats tendent à se répéter, si l'importance conférée à l'engagement ou à la consistance comportementale et attitudinale reste puissante dans notre société.

Nous avons formulé quelques hypothèses afin de justifier les résultats comportementaux observés : mais comment expliquer l'absence de changements attitudinaux positifs, et à fortiori la tendance commune (bien que celle-ci n'atteigne la plupart du temps pas la significativité) à évaluer plus négativement l'acte de bien se nourrir après qu'avant la semaine de la nutrition ? L'engagement comportemental donne habituellement lieu à des ajustements cognitifs allant dans le sens de l'acte émis (Kiesler et al., 1971 ; Lepper et al., 1973 ; Channouf et Sénémeaud, 2000 ; Meneses et Palacio, 2007). Pour expliquer la contradiction entre nos résultats et la littérature, l'hypothèse d'une trop faible opérationnalisation du facteur « conséquences de l'acte », avancée précédemment, peut à nouveau être invoquée. En effet, comme nous l'évoquions, il est possible que l'opérationnalisation de l'engagement utilisée dans cette étude ait conduit les individus soumis à cette procédure à attribuer peu de conséquences au fait de ne pas suivre les recommandations alimentaires qu'ils s'étaient engagés à respecter. En conséquence, ces personnes sont susceptibles d'avoir été seulement faiblement engagées par leur acte. Ce (potentiel) faible engagement pourrait avoir été insuffisamment puissant afin de susciter la production de changements attitudinaux chez ces participants.

L'absence de changement attitudinal des personnes engagées peut également être expliquée par la notion d'engagement préalable, invoquée également afin d'expliquer nos résultats comportementaux. La répétition quotidienne des habitudes alimentaires, selon la théorie de l'engagement, engage fortement les individus. Les attitudes liées à ces pratiques, en conséquence, sont susceptibles d'être fortement ancrées et saillantes : or, la saillance et l'ancrage d'une attitude impliquent également sa résistance au changement (Kiesler et Sakumura, 1966 ; Kiesler et al., 1971 ; Pallak et al., 1972). L'engagement des individus dans notre étude, qu'il soit privé ou public, pourrait dès lors s'avérer insuffisant afin de susciter un changement cognitif d'ampleur chez ces personnes, au regard de leurs engagements préalables.

Ces deux explications restent hypothétiques ; par ailleurs, elles n'expliquent pas la légère tendance des participants à montrer moins d'enthousiasme vis-à-vis de la question de l'alimentation saine après avoir participé à la semaine de la nutrition.

Cette observation pourrait en revanche trouver une justification dans la difficulté rencontrée à atteindre l'acte alimentaire ciblé. En effet, si les différents groupes de participants manquent à se distinguer dans cette étude en termes de changement comportementaux, ces groupes ont avant tout, comme nous l'avons évoqué, fait preuve d'une atteinte modeste des objectifs définis.

Cette incapacité à atteindre pleinement les objectifs fixés a certainement constitué une source de dissonance pour des individus s'étant engagés à les respecter. Or, selon le postulat de la théorie de Festinger (1957/1962), la dissonance est un état de tension motivationnel qui va conduire l'individu à tenter de rétablir l'harmonie entre ses cognitions. Pour rétablir cette harmonie, celui-ci n'a la plupart du temps d'autre choix que de rationaliser son acte ou de le trivialiser (i.e. d'en minimiser la portée). L'étude détaillée des changements attitudinaux dans notre étude indique en l'occurrence que les personnes engagées de manière publique et privée dévaluent, à court comme à long terme, la priorité et l'intérêt que représente une alimentation équilibrée. A l'inverse du processus de rationalisation qui aurait conduit les participants à valoriser l'acte de bien se nourrir, ce résultat semble au contraire témoigner d'une dévaluation de cet acte renvoyant au processus de trivialisation. Il importe de noter, toutefois, que ces changements ne s'accompagnent pas d'une perception accrue de la difficulté de s'alimenter sainement (pourtant intuitivement attendue si l'on envisage que la trivialisation est le résultat des difficultés rencontrées pendant la semaine de la nutrition). Néanmoins, ce résultat peut s'expliquer de deux manières. Premièrement, par le fait que les personnes engagées percevaient initialement comme élevée la difficulté de bien s'alimenter (avec un score attitudinal moyen sur l'item « difficulté » de 7 (sur 10) en T0<sup>40</sup>) : réduisant ainsi les possibilités d'extrémisation de l'attitude sur cette composante. Deuxièmement, par l'évocation des résultats de Louche et Lanneau (2004). Ces auteurs ont démontré que des salariés engagés dans un projet de sécurité au travail faisaient montre d'un réalisme préservé concernant les difficultés inhérentes à la mise en place de ce projet. Si l'engagement maintient chez les individus, comme l'ont observé ces auteurs, une perception objective des contraintes

---

<sup>40</sup> Pour comprendre ce score, il faut savoir que les scores concernant les items « difficulté » et « frustration » ont été contrebancés pour calculer le score global d'attitude envers l'alimentation saine. Une note de « 3 » sur l'item difficulté représente donc un score d'assentiment de « 7 » sur 10 à l'affirmation « Tenir une alimentation équilibrée au quotidien est difficile ».

de la situation dans laquelle ils se trouvent, alors il est compréhensible que la perception des difficultés n'ait pas nécessairement été impactée par l'engagement dans notre étude. Quoi qu'il en soit, la stabilité de l'attitude concernant l'item difficulté n'implique pas qu'aucune dissonance n'ait été générée lors du constat d'« échec » pendant la semaine de la nutrition. Une personne peut, tout en ayant été consciente initialement de la difficulté d'un exercice, éprouver un malaise à ne pas le réussir. En conséquence, cette observation ne réfute pas l'hypothèse de la mise en œuvre d'un mécanisme de trivialisation chez nos participants.

Notons, toutefois, que les personnes de la condition « demande », bien que non impliquées dans la semaine de la nutrition, semblent elles aussi faire l'objet d'un processus de trivialisation. Celui-ci pourrait donc résulter de l'échec à atteindre les objectifs et de la déception qui en résulte plutôt que de l'engagement des participants. Notre prochaine étude aura donc pour objectif de vérifier cet aspect.

Comment expliquer, dans un second temps, l'absence d'effet de la modélisation du caractère public de l'engagement ?

Ici encore, nous l'avons mentionné, les résultats obtenus nous amènent à privilégier une explication en termes de faiblesse de l'opérationnalisation de ce facteur.

L'opérationnalisation retenue, c'est-à-dire la (prétendue) publication dans un journal étudiant des noms des personnes engagées, s'est pourtant montrée efficace dans plusieurs études dont s'inspire notre démarche. C'est le cas des études de Pallak et Cummings (1976) et de Pallak et al. (1980) qui attestent de l'efficacité de la publication des noms des participants engagés dans un journal local en vue de susciter des comportements écologiques.

Dans le contexte qui était celui de notre étude, plusieurs écueils peuvent néanmoins être relevés en lien avec cette modélisation.

La publicité de l'engagement pourrait, tout d'abord, avoir fait défaut en raison du caractère relativement anonyme des étudiants à l'université, d'une part, et de la difficile « traçabilité » sociale des comportements alimentaires d'autre part. En effet, l'ampleur d'une université implique que la plupart des étudiants ne connaissent pas, et donc ne peuvent identifier, leurs pairs. Les étudiants engagés ont donc pu avoir le sentiment que, bien que leur nom et leur engagement aient été publiés, cette publication ne les engageait pas réellement vis-à-vis des autres étudiants. Par ailleurs, même en ayant le sentiment d'être identifiables, les étudiants ont pu se sentir peu engagés dans le sens où peu de personnes pouvaient avoir connaissance de leur alimentation, et qui plus est de manière épisodique seulement.

Un second écueil réside dans le fait que seuls les noms/prénoms et l'engagement des participants ont été dits publiés dans le journal étudiant. Les comportements effectifs des participants, bien plus impliquants que leur simple promesse contractuelle, n'ont en effet pas été présentés comme publiés. De fait, là encore, aucune pression ne s'exerçait sur les étudiants à tenir effectivement leurs objectifs puisqu'aucun retour public n'était fait sur leur progression. Cet écueil, toutefois, est difficile à contourner si l'on souhaite minimiser le taux de refus des participants. Sans être cachée, l'alimentation reste de l'ordre du personnel, et sa publication peut susciter la crainte du jugement. C'est ce que nous a confirmé un pré-test réalisé sur 10 participants auxquels il avait été précisé que leurs résultats seraient également publiés : sur ces 10 personnes, aucune n'a accepté de s'engager dans la semaine de la nutrition. Bien que cet élément minimise certainement considérablement la portée de l'opérationnalisation publique de l'engagement, il semble donc qu'il ne soit pas possible de passer outre dans un tel contexte universitaire.

Il est possible, enfin, que l'inefficience du caractère public de l'engagement dans cette étude soit due au fait que les étudiants ne valorisent pas à proprement parler une alimentation « équilibrée ». Bien que cette population évalue positivement le fait de bien s'alimenter, nous pouvons envisager qu'elle n'exerce aucune pression normative à le faire effectivement. Il est de fait difficile d'imaginer que dans une population s'alimentant en moyenne de manière peu équilibrée, il existe une pression importante à prendre soin de son alimentation. Dès lors, le défaut de l'opérationnalisation publique utilisée dans cette étude pourrait être le « public cible » de l'engagement (i.e. le public auprès duquel l'engagement a été émis). Pour que le public cible contribue à ce que les personnes engagées émettent des comportements consistants avec leur engagement, il est nécessaire qu'il encourage vivement l'engagement pris. Il aurait donc, probablement, fallu promettre une publication de l'engagement des participants auprès d'un autre public que celui composé par leurs pairs. Une fois de plus, cependant, cet écueil s'avère difficile à contourner de par la situation des participants étudiants. Dans un contexte non médicalisé, peu de référents peuvent être ciblés afin de créer une telle pression à s'alimenter sainement. Une part importante d'entre eux vivant seuls, il est par ailleurs difficile de tabler sur une « pression parentale » en vue de susciter les changements attendus. Il est de toute façon difficile d'envisager engager les étudiants auprès de leur famille, pour des raisons pratiques de faisabilité. Ce possible biais relatif au public cible de l'engagement nous semble donc peu contournable dans le cadre d'études visant à faire évoluer les pratiques alimentaires d'étudiants tout venant.

Ces différentes justifications constituent des pistes explicatives des résultats observés dans cette première partie. Notre seconde étude aura pour objectif de corriger les écueils potentiels évoqués, dans la mesure toutefois où ils peuvent être contrôlés, en vue de vérifier si ces éléments justifient bien l'absence d'efficacité de l'engagement dans le contexte de l'alimentation des étudiants.

#### **4.2. Efficacité de la manipulation de l'engagement et du facteur engageant « caractère public » en fonction des « cinq facteurs » en vue d'induire des changements attitudinaux.**

##### ***4.2.1. Traitement statistique des données***

Afin d'évaluer l'impact de la personnalité sur les changements attitudinaux consécutifs à l'engagement, deux types d'analyses ont été mis en œuvre dans cette partie.

Dans un premier temps, nous avons testé l'existence d'effets d'interaction entre chacune des 5 dimensions de la personnalité -soit, les variables « Névrosisme », « Extraversion », « Ouverture à l'expérience », « Agréabilité » et « Conscience »- et le type de technique de changement utilisé -soit, la variable « Engagement »-, à l'aide d'une Anova univariée.

Dans un second temps, des comparaisons planifiées ont été réalisées. Ces comparaisons ont été utilisées, d'une part, afin de comparer l'efficacité de chacune des techniques de changement pour un profil de personnalité donné. D'autre part, elles ont été sollicitées afin de comparer les résultats obtenus par chaque profil de personnalité d'une dimension pour une même technique de changement. L'ensemble de ces comparaisons, bien que tous les profils de personnalité n'aient pas fait l'objet d'hypothèses, a été réalisé en vue de permettre de répondre aux objectifs de recherche.

Tout comme cela a été le cas dans la première partie de nos résultats, les données issues des comparaisons seront ici synthétisées et globalisées en raison de leur multiplicité : seules les différences significatives entre groupes ou techniques seront notifiées de manière plus détaillée.

#### 4.2.2. Effets de l'engagement en fonction de la personnalité sur le court terme :

##### 4.2.2.1. Comparaison de l'efficacité des différentes procédures à court terme, pour chaque profil de personnalité :

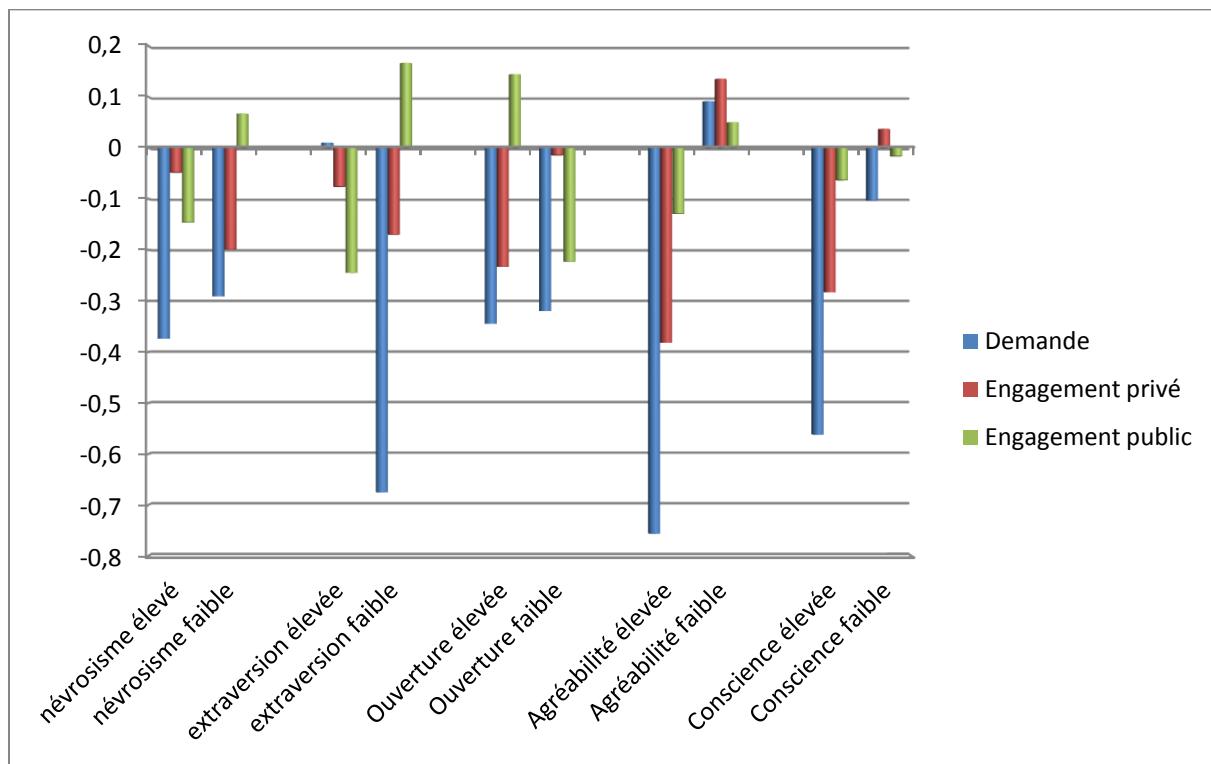


Figure 9: Efficacité des différentes procédures en vue d'induire des changements attitudinaux de T0 à T1, en fonction de la personnalité (sur une échelle en 10 points)<sup>41</sup>

A court terme, l'Anova univariée réalisée sur les données de la variable « changement attitudinal » indique qu'il n'existe pas d'effet d'interaction entre la condition à laquelle les participants ont été soumis et les différents facteurs de la personnalité. Ainsi, il semble que l'impact du facteur « engagement » sur cette variable ne soit pas influencé significativement par la personnalité des individus.

En l'occurrence, les comparaisons planifiées effectuées entre les trois techniques de changement révèlent que les participants, quel que soit leur profil sur chaque dimension, font montre de changements attitudinaux indifférenciés suite à l'exposition à l'une ou l'autre de ces techniques. L'engagement (privé comme public) ne semble donc pas permettre d'induire des changements attitudinaux supérieurs à (ou moins négatifs que) ceux induits par la

<sup>41</sup> Pour rappel, l'attitude initiale moyenne des participants ayant répondu en T1 (tous profils confondus) était de 6.2, sur une échelle en 10 points.

demande quel que soit la personnalité individuelle. De la même manière, pour l'ensemble des personnes, l'engagement public ne se montre pas supérieur à l'engagement privé. **Ce résultat répond donc par la négative à notre questionnement de recherche concernant l'intérêt de l'engagement en vue d'induire des changements attitudinaux à court terme, quel que soit le profil de personnalité des individus.**

Néanmoins, en concordance avec ce que nous avons relevé en partie 1 des résultats, l'observation du graphique de données (Figure 9) laisse apparaître que, de manière non significative, engagement privé comme public donnent lieu à des évolutions plus « satisfaisantes » que la demande pour la quasi-totalité des profils de personnalité sur cette temporalité. Une moindre baisse attitudinale est en effet constatée lorsque l'une de ces deux techniques engageantes est administrée, pour 8 des 10 profils.

#### 4.2.2.2. *Comparaison de l'efficacité de chaque procédure d'engagement en fonction du profil de personnalité, à court terme :*

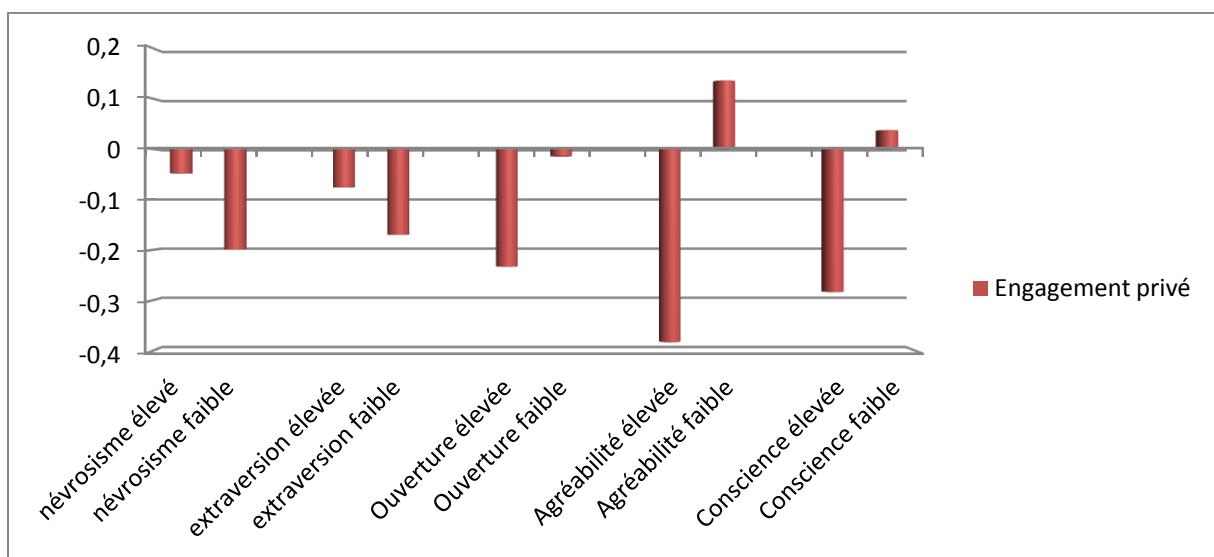


Figure 10: Efficacité de l'engagement privé en vue d'induire des changements attitudinaux de T0 à T1, en fonction de la personnalité (sur une échelle en 10 points)

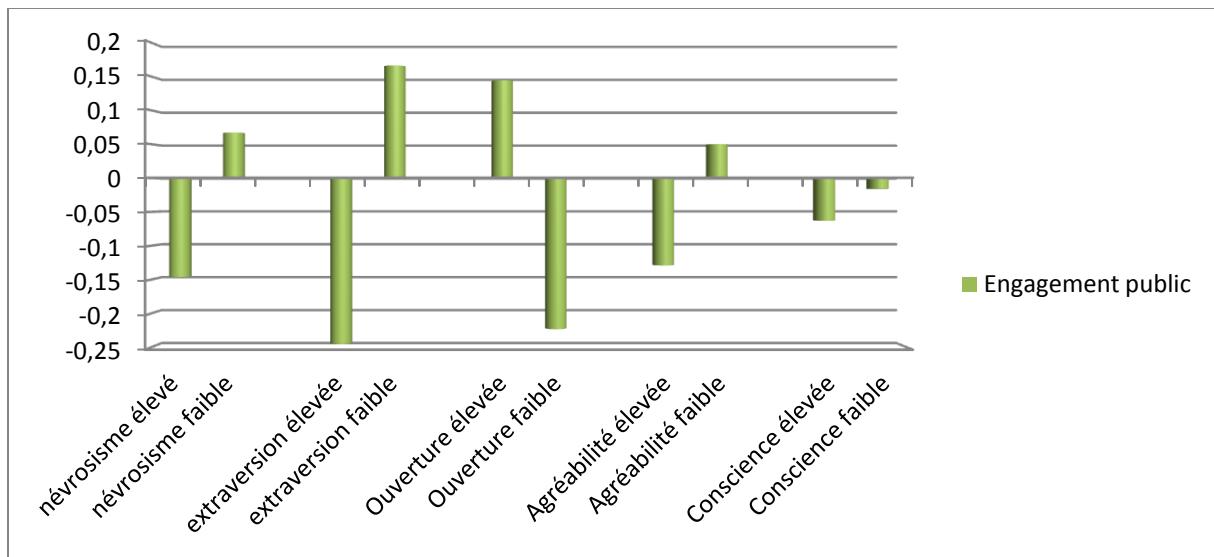


Figure 11: Efficacité de l'engagement public en vue d'induire des changements attitudinaux de T0 à T1, en fonction de la personnalité (sur une échelle en 10 points)

Les résultats de l'Anova univariée, qui viennent d'être évoqués, suggèrent que l'influence de la condition expérimentale sur les changements attitudinaux n'est pas impactée par le profil de personnalité des participants.

Les comparaisons des changements attitudinaux manifestés après engagement par les profils « élevé » et « faible » de chaque dimension viennent confirmer ce résultat.

En effet, la technique de l'engagement privé et celle de l'engagement public induisent des évolutions attitudinales statistiquement similaires chez les personnes possédant faiblement ou fortement les cinq traits de personnalité du NEO PI-R.

**Nous nous attendions à ce que l'utilisation de l'une ou l'autre de ces deux procédures engageantes permette de susciter des changements attitudinaux supérieurs chez les personnes introverties comparativement aux personnes extraverties, à court terme : Cette hypothèse est donc réfutée.**

Cette étude se proposait également de traiter la question de l'influence des variables névrosisme, ouverture, agréabilité et conscience sur les effets attitudinaux de l'engagement à court terme. Nos résultats apportent encore une réponse négative à ce questionnement.

Nous devons souligner, de plus, que bien que les profils opposés de chaque dimension ne diffèrent pas significativement entre eux, les résultats obtenus sur cette première variable contrecurrent majoritairement nos attentes puisque l'on observe pour la plupart des

dimensions un rapport inverse à celui attendu (figures 10 et 11). L'agréabilité et la conscience impactent, quelle que soit la technique, les effets de l'engagement de manière opposée à ce qui était attendu ; les dimensions névrosisme et ouverture présentent un rôle inverse à celui attendu sur les effets de l'engagement public ; et l'extraversion, sur les effets de l'engagement privé. Ces observations, bien que non significatives, laissent toutefois supposer que des résultats différents pourraient être observés sur de plus amples échantillons de populations.

#### **4.2.3. Effets de l'engagement en fonction de la personnalité sur le long terme :**

##### **4.2.3.1. Comparaison de l'efficacité des différentes procédures à long terme, pour chaque profil de personnalité :**

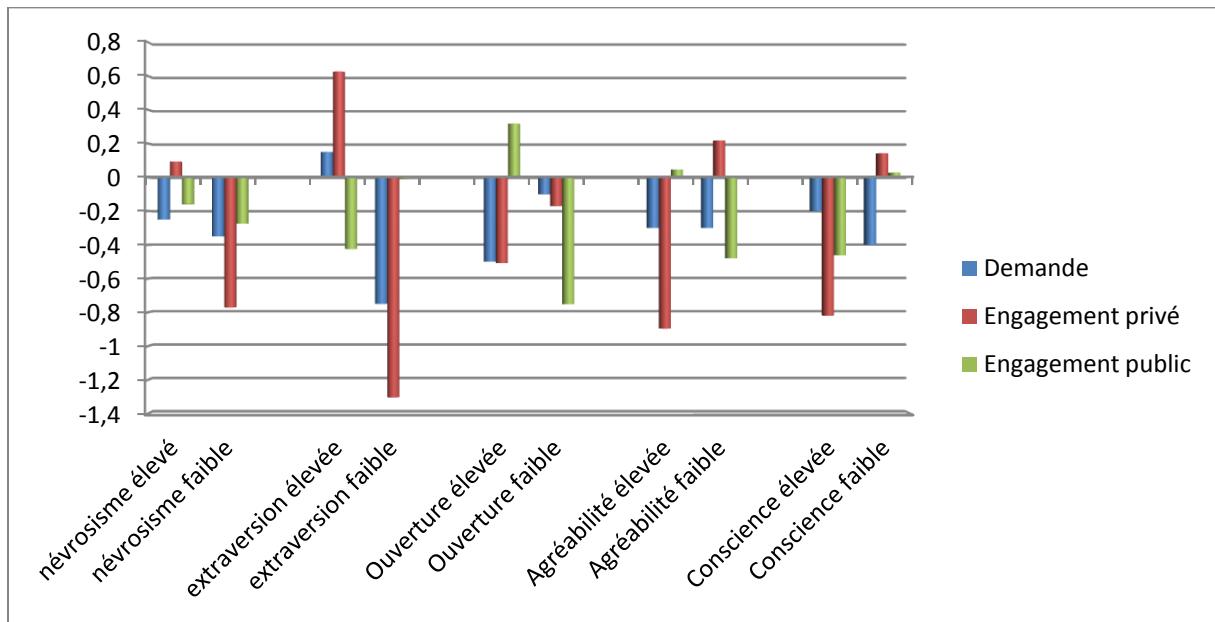


Figure 12: Efficacité des différentes procédures en vue d'induire des changements attitudinaux de T0 à T2, en fonction de la personnalité (sur une échelle en 10 points)<sup>42</sup>

Sur le long terme, L'Anova univariée révèle que l'interaction « condition \* dimension de personnalité » est significative en ce qui concerne la dimension « extraversion » ( $F (5, 52) = 4.03$  ;  $p= .026$ ). Si, comme à court terme, les autres facteurs de la personnalité ne semblent pas impacter l'effet de la condition à laquelle sont soumis les participants, il semble donc que

<sup>42</sup> Pour rappel, l'attitude initiale moyenne des participants ayant répondu en T2 était de 6.12 (sur un maximum de 10).

ce soit le cas de l'extraversion. La nature de cette influence est précisée par la comparaison de l'efficacité des trois techniques de changement sur chaque profil de cette dimension.

Cette comparaison révèle que les rapports d'efficacité entre les trois techniques de changement « demande », « engagement privé » et « engagement public » diffèrent quelque peu en fonction du niveau d'extraversion des participants. Si ces trois techniques ne se distinguent pas significativement les unes des autres chez les personnes fortement extraverties, l'engagement public se montre en revanche tendanciellement plus efficace (p = .059) que l'engagement privé chez les personnes faiblement extraverties, la demande ne se dissociant pas des deux autres techniques. L'intérêt de l'engagement public pour cette population apparaît donc relatif puisque cette technique donne lieu à des effets comparables à ceux de la demande. On observe en outre (bien que comme nous venons de l'indiquer ces différences ne soient pour la plupart pas significatives), que l'on obtient le rapport « engagement privé < contrôle < engagement public » pour les personnes peu extraverties et « engagement public < contrôle < engagement privé » pour les personnes fortement extraverties (Figure 12).

Les comparaisons effectuées sur les autres profils de personnalité confirment, pour leur part, que les rapports d'efficacité entretenus par les trois techniques de changement ne varient pas, que les personnes possèdent fortement ou faiblement chacune des dimensions de personnalité. En l'occurrence, aucune des techniques utilisées ne se montre significativement plus efficace qu'une autre en vue de susciter des changements attitudinaux.

Nous avions pour objectif de vérifier si l'engagement présente un intérêt vis-à-vis de la procédure de demande, et l'engagement public vis-à-vis de l'engagement privé, en vue d'induire des changements attitudinaux chez les personnes quel que soit leur profil de personnalité. **Nos analyses démontrent que l'engagement, quel que soit le profil individuel, n'apparaît jamais plus intéressant que la demande en vue de susciter les changements attitudinaux attendus à long terme ; l'opérationnalisation publique de cette technique, quant à elle, ne présente « d'intérêt » que pour les personnes faiblement extraverties.**

4.2.3.2. *Comparaison de l'efficacité de chaque procédure d'engagement en fonction du profil de personnalité, à long terme :*

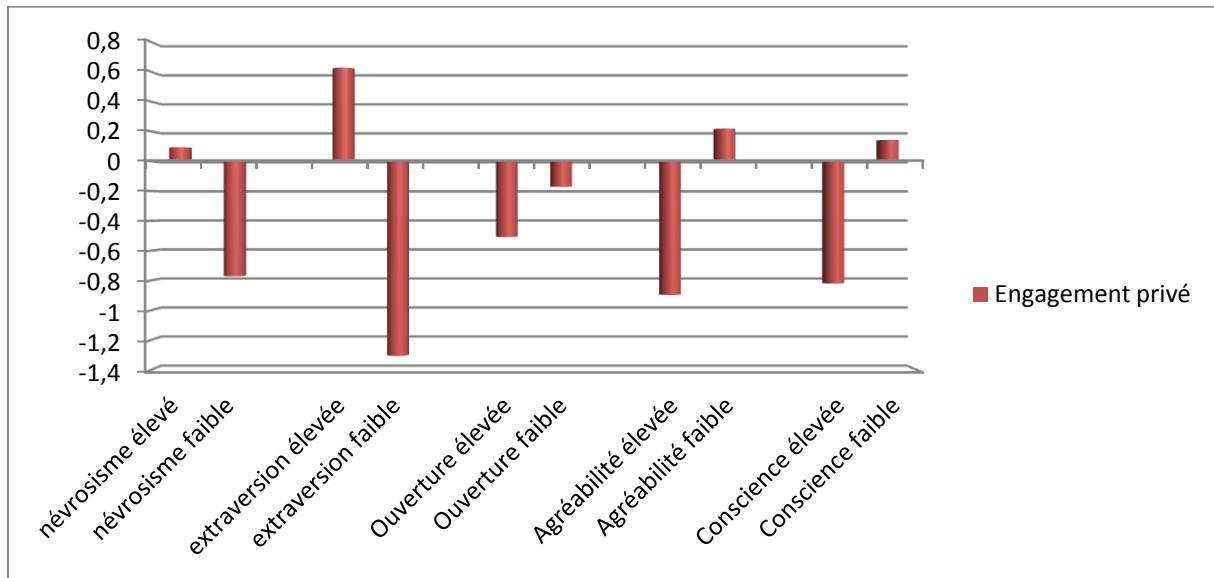


Figure 13: Efficacité de l'engagement privé en vue d'induire des changements attitudinaux de T0 à T2, en fonction de la personnalité (sur une échelle de 0 à 10)

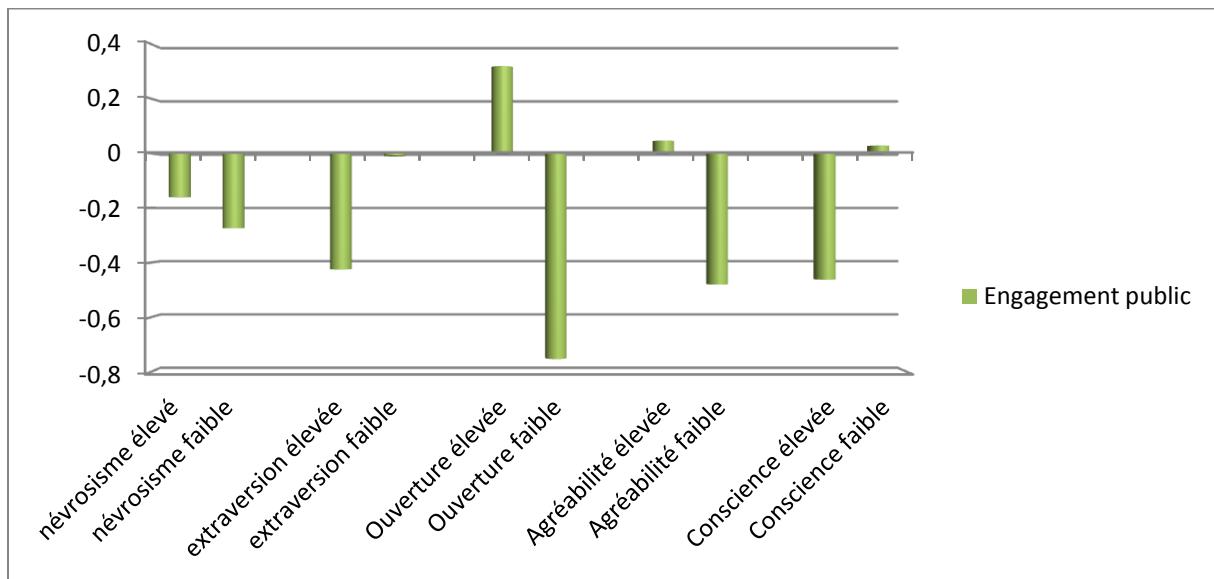


Figure 14: Efficacité de l'engagement public en vue d'induire des changements attitudinaux de T0 à T2, en fonction de la personnalité (sur une échelle de 0 à 10)

Nous avons investigué dans la partie précédente l'impact de la personnalité sur le rapport d'efficacité entretenu par les trois techniques de changement utilisées. Cette seconde partie de

résultats vise à déterminer dans quelle mesure l'efficacité de chacune des techniques d'engagement, considérée individuellement, est impactée par la personnalité.

L'Anova univariée réalisée pour le long terme sur la variable « attitude » indique, nous l'avons dit, que l'interaction « condition \* extraversion » est significative ( $F(5, 52) = 4.03$  ;  $p = .026$ ). La comparaison des changements attitudinaux suscités chez les personnes extraverties et introverties démontre que cette variable de personnalité influe uniquement sur les effets de l'engagement privé. Les extravertis, contrairement aux prédictions, changent davantage (positivement) d'attitude que les introvertis à long terme, après avoir été exposés à cette méthode ( $F(1, 18) = 8.41$  ;  $p = .006$ ) (Figure 13).

Les résultats de l'Anova suggèrent par ailleurs que les dimensions névrosisme, ouverture, agréabilité et conscience n'impactent pas l'efficience des techniques d'engagement privé et public.

Cela n'est que partiellement confirmé par les comparaisons planifiées réalisées entre les profils « élevé » et « faible » de chaque dimension. Si le névrosisme, l'agréabilité et la conscience n'ont effectivement aucune influence significative sur les effets de l'une ou l'autre des techniques d'engagement, la dimension ouverture impacte en revanche l'efficacité de l'engagement public. Les personnes fortement ouvertes se montrent ainsi, contrairement à ce à quoi nous pouvions nous attendre à partir de la littérature, plus sensibles à la technique d'engagement public que les personnes moins ouvertes ( $F(1, 21) = 4.49$  ;  $p = .040$ ) (Figure 14).

**Nous souhaitions vérifier si l'effet de l'extraversion sur les changements attitudinaux consécutifs à un engagement se « maintient » sur le long terme : l'extraversion semble bien présenter un effet à long terme, cependant opposé à celui envisagé et restreint à la technique d'engagement privé. Nous souhaitions également vérifier si l'effet des 4 autres dimensions de personnalité se manifeste sur cette temporalité : ces dimensions paraissent présenter un effet neutre sur la variable attitudinale, à l'exception de la dimension ouverture qui manifeste pour sa part un rôle contraire à celui attendu, sur l'engagement public seulement.**

**4.3. Efficacité de la manipulation de l'engagement et du facteur engageant « caractère public » en fonction des « cinq facteurs » en vue d'induire des changements comportementaux.**

***4.3.1. Traitement statistique des données***

Le traitement statistique des données a été strictement similaire, en ce qui concerne la variable « changements alimentaires », à celui mis en œuvre en vue d'évaluer l'impact de la personnalité sur les effets attitudinaux de l'engagement. Nous invitons donc le lecteur à se référer à la « partie 2 » des résultats de cette étude en vue d'en retrouver le détail.

La variable « réponse au mail de relance » a, pour sa part, fait l'objet d'une procédure analogue d'analyse en 2 étapes, à l'aide cependant cette fois de l'utilisation d'une modélisation linéaire généralisée - ainsi que de comparaisons planifiées -, cette procédure étant adaptée au traitement de variables d'ordre qualitatif.

De la même manière que dans les deux précédentes parties, les données résultant des comparaisons effectuées seront ici présentées de manière synthétique, à l'exception des résultats significatifs qui seront développés dans le détail.

#### 4.3.2. Effets de l'engagement en fonction de la personnalité sur le court terme :

##### 4.3.2.1. Comparaison de l'efficacité des différentes procédures à court terme, pour chaque profil de personnalité :

###### 4.3.2.1.1. Sur la variable « changements alimentaires » :

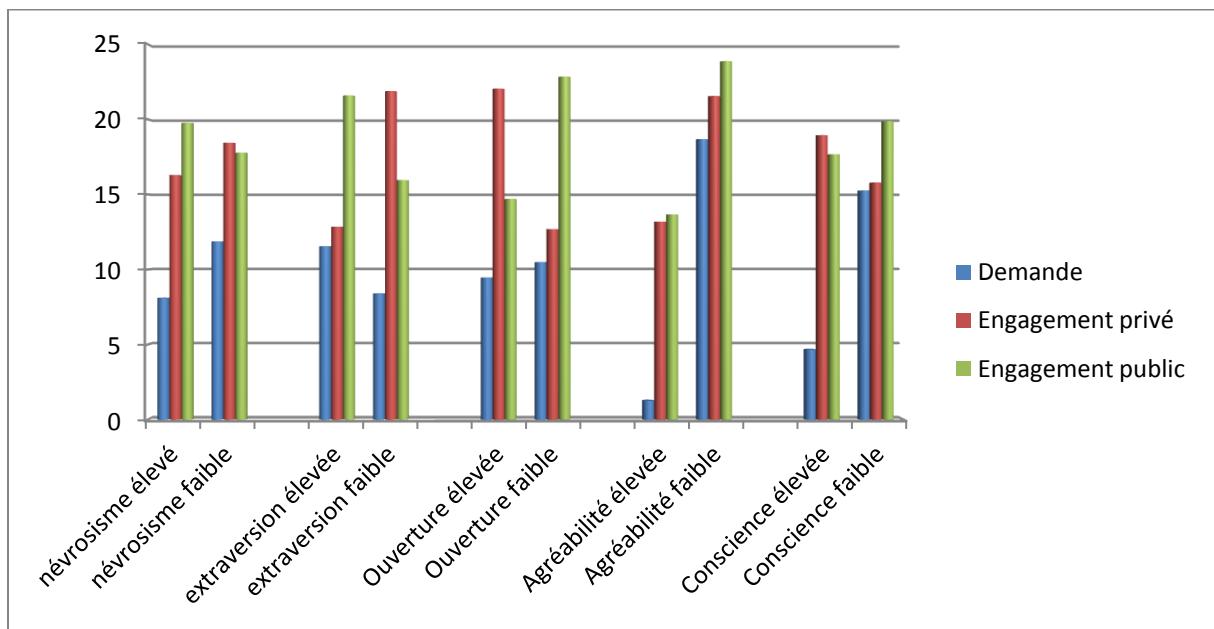


Figure 15: Efficacité des différentes procédures en vue d'induire des changements alimentaires de T0 à T1, en fonction de la personnalité (en points de pourcentages)<sup>43</sup>

Sur cette première variable comportementale, les résultats de l'Anova univariée indiquent qu'à court terme, aucune des interactions entre condition et facteurs de personnalité n'est significative. Ce premier résultat suggère que l'effet de la condition sur les changements alimentaires n'est pas impacté, dans notre étude, par les caractéristiques des participants.

C'est ce que confirment les comparaisons effectuées entre ces trois techniques pour chaque profil « extrême » de personnalité. Quel que soit le profil des participants sur les 5 dimensions du modèle, les changements alimentaires suscités par les techniques d'engagement privé et public ne se révèlent jamais supérieurs à ceux suscités par la demande ; et l'engagement public ne donne pas lieu à de meilleurs résultats que l'engagement privé.

**Nous souhaitions vérifier si l'engagement, sous sa forme privée comme publique, présente un intérêt vis-à-vis de la demande en vue de susciter des changements**

<sup>43</sup> Pour rappel, l'atteinte initiale moyenne des objectifs alimentaires était de 43.8% pour l'ensemble des participants ayant répondu en T1.

alimentaires, quel que soit le profil de personnalité. De la même manière nous souhaitions vérifier l'intérêt du caractère public de l'engagement quelle que soit la personnalité. Nos résultats répondent donc par la négative à ces deux questionnements.

4.3.2.1.2. *Sur la variable « réponse au mail de suivi » :*

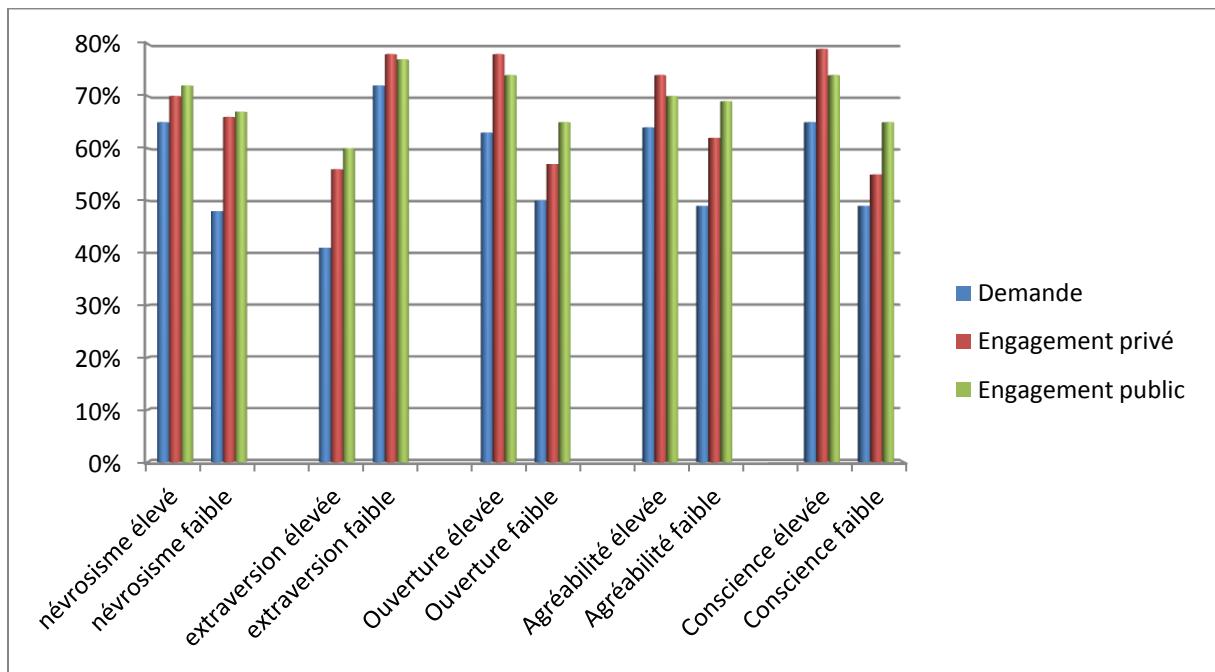


Figure 16: Efficacité des différentes procédures en vue d'induire des réponses au mail de suivi T1, en fonction de la personnalité

Sur cette variable comportementale secondaire, à nouveau, aucune interaction entre condition et facteurs de personnalité n'apparaît significative à court terme. Les résultats de la modélisation linéaire généralisée amènent donc à conclure que la personnalité ne conditionne pas les effets de la technique de changement utilisée sur cette variable.

Les comparaisons entre les trois techniques de changement attestent, en effet, d'un pattern d'efficacité similaire quel que soit le profil de personnalité. En l'occurrence, contrôle, engagement privé et engagement public se montrent statistiquement aussi efficaces les uns que les autres en vue d'induire une réponse-retour au mail de suivi. Notons que ce taux de retour, quelles que soient la technique et la personnalité des participants, s'avère relativement élevé (i.e. de l'ordre de 41% à 79%) (Figure 16).

Nous avions pour objectif de vérifier si engagement privé et public se montrent plus intéressants que la demande, quel que soit le profil de personnalité des individus, en vue de susciter une réponse en retour au premier mail de suivi. Notre objectif était également d'évaluer l'intérêt de l'engagement public comparativement à l'engagement privé sur cette même variable, pour l'ensemble des « types » d'individus. Nos résultats répondent encore une fois par la négative à ces deux questionnements.

Comme pour la variable attitudinale, il importe de souligner que bien que de manière non significative, engagement privé comme public occasionnent toutefois des résultats plus satisfaisants que la demande, à court terme, sur les variables « changements alimentaires » et « réponse au mail », pour la quasi-totalité des profils de personnalité (Figures 13 et 14).

#### 4.3.2.2. *Comparaison de l'efficacité de chaque procédure d'engagement en fonction du profil de personnalité, à court terme :*

##### 4.3.2.2.1. *Sur la variable « changements alimentaires » :*

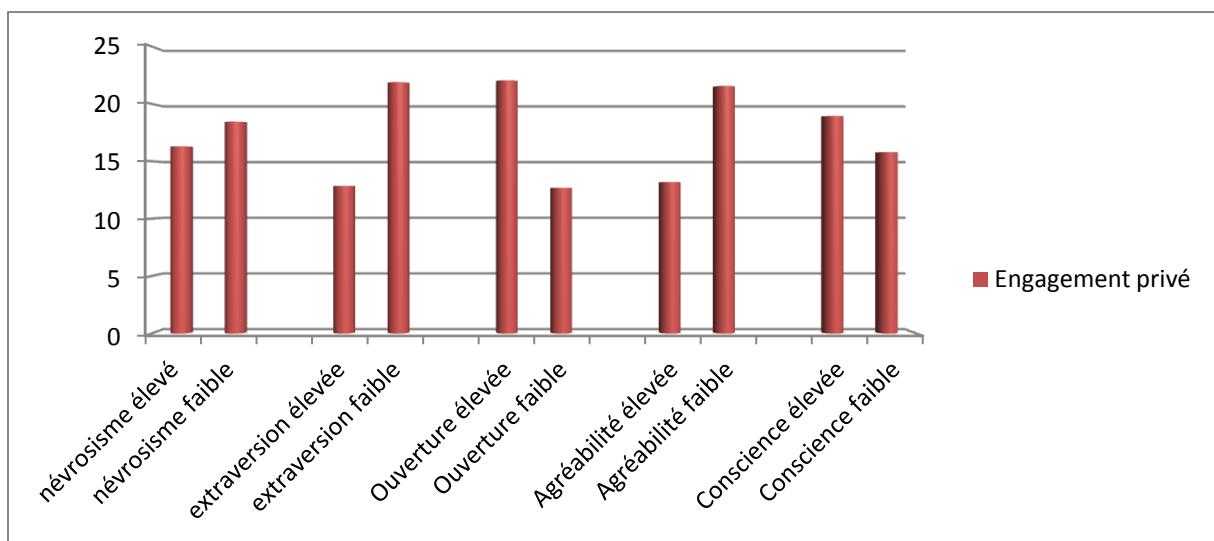
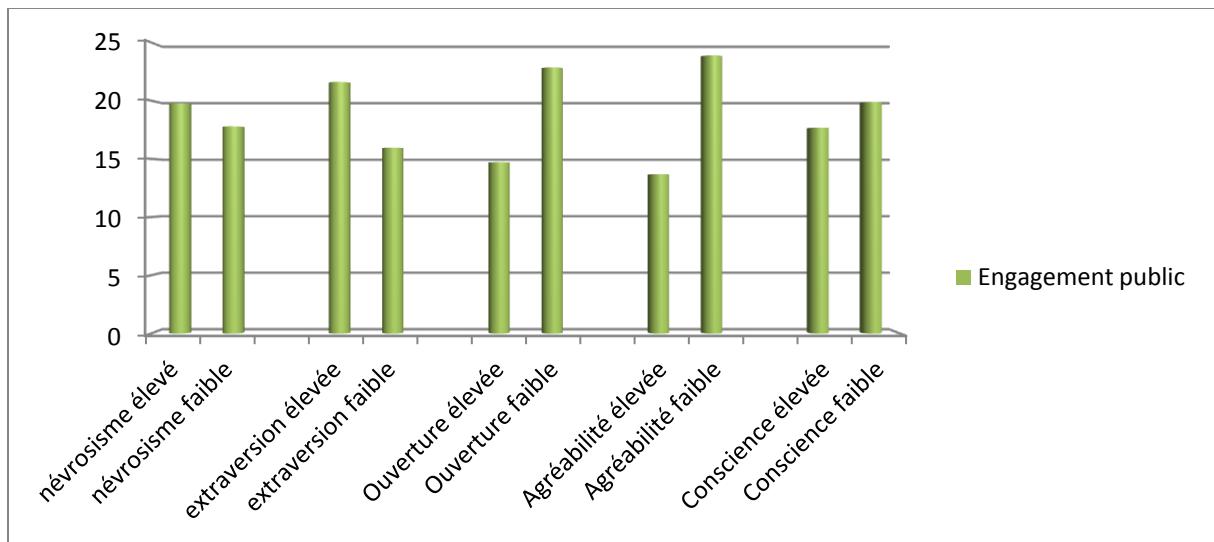


Figure 17: Efficacité de l'engagement privé en vue d'induire des changements alimentaires de T0 à T1, en fonction de la personnalité (en points de pourcentages)



**Figure 18: Efficacité de l'engagement public en vue d'induire des changements alimentaires de T0 à T1, en fonction de la personnalité (en points de pourcentages)**

Comme nous venons de l'évoquer, les résultats de l'Anova univariée réalisée sur les données de la variable « changements alimentaires » indiquent que la personnalité n'impacte pas l'influence de la condition sur cette variable à court terme.

Les comparaisons planifiées effectuées entre les profils « élevé » et « faible » de chaque dimension attestent de ce résultat. L'engagement, qu'il soit opérationnalisé de manière privée ou publique, ne se montre pas plus efficace pour les personnes possédant fortement un trait que pour les personnes le possédant faiblement (et inversement) (Figures 17 et 18).

En conséquence, nous sommes conduits à **réfuter l'hypothèse selon laquelle les personnes consciencieuses sont amenées, suite à un engagement, à davantage modifier leur alimentation à court terme que les personnes peu consciencieuses**. Nous avions également défini pour objectif l'évaluation de l'influence des dimensions névrosisme, ouverture, agréabilité et extraversion sur les effets « alimentaires » de l'engagement (quelle que soit sa nature), à court terme. **Nos résultats nous permettent également de conclure à une absence d'influence de ces dimensions sur les effets alimentaires de l'engagement ; du moins considérant la forme sous laquelle nous avons opérationnalisé cette technique dans notre étude.**

#### 4.3.2.2.2. Sur la variable « réponse au mail de suivi » :

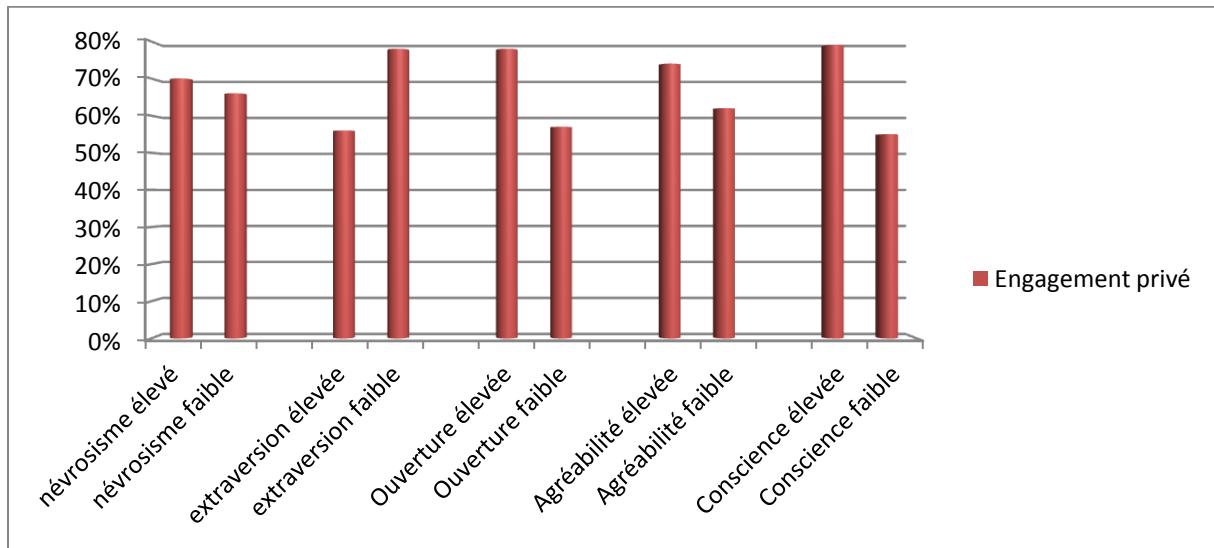


Figure 19: Efficacité de l'engagement privé en vue d'induire des réponses au mail de suivi T1, en fonction de la personnalité

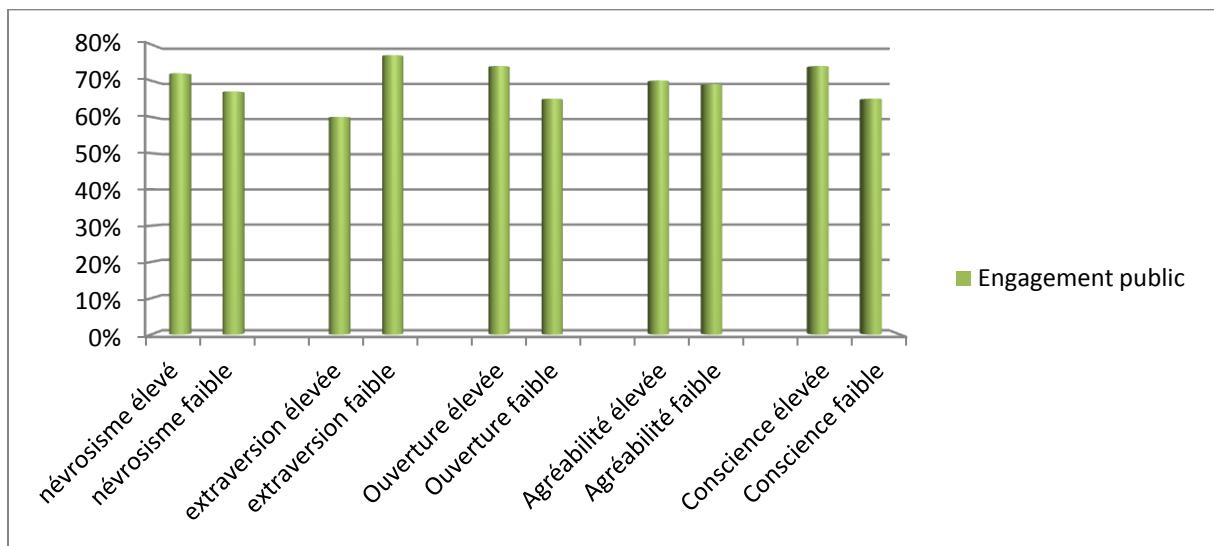


Figure 20: Efficacité de l'engagement public en vue d'induire des réponses au mail de suivi T1, en fonction de la personnalité

Les résultats de la modélisation linéaire généralisée, de la même manière, tendent à affirmer que la personnalité ne conditionne pas l'effet de la condition sur la réponse au premier mail de suivi.

Ce résultat est accrédité par les comparaisons réalisées entre les différents profils de chaque dimension. Comme nous l'avons constaté pour la variable comportementale « changements

alimentaires », le profil de personnalité des individus ne module pas le taux de réponse au mail observé après l’induction d’une procédure engageante quelle qu’elle soit.

**Notre hypothèse selon laquelle les personnes conscientieuses seront amenées à davantage répondre au mail de relance que les personnes peu conscientieuses, à court terme, après avoir été engagées, est donc invalidée. Les 4 autres dimensions du modèle en 5 facteurs n’apparaissent pas influer davantage sur les effets des techniques d’engagement privé et public telles qu’elles ont été modélisées.**

Il est à noter toutefois que, bien que les taux de réponse des différents profils de sujets engagés ne diffèrent pas significativement entre eux, les données indiquent que les personnes fortement névrosées, faiblement extraverties, fortement agréables, et fortement conscientieuses présentent des taux de retour légèrement supérieurs à ceux manifestés par leurs opposées (Figures 19 et 20) : ces observations vont dans le sens des éléments théoriques évoqués en partie « hypothèses et objectifs ». Seule la dimension ouverture ne semble pas exercer l’influence envisagée au regard de ces éléments, les personnes fortement ouvertes présentant un taux de réponse numériquement supérieur à celui des personnes faiblement ouvertes. La concordance entre ces observations et les données de la littérature laisse envisager que, sur des échantillons plus importants, ou à l’aide d’une opérationnalisation accrue de l’engagement, les différences entre profils pourraient devenir significatives.

#### 4.3.3. Effets de l'engagement en fonction de la personnalité sur le long terme :

##### 4.3.3.1. Comparaison de l'efficacité des différentes procédures à long terme, pour chaque profil de personnalité :

###### 4.3.3.1.1. Sur la variable « changements alimentaires » :

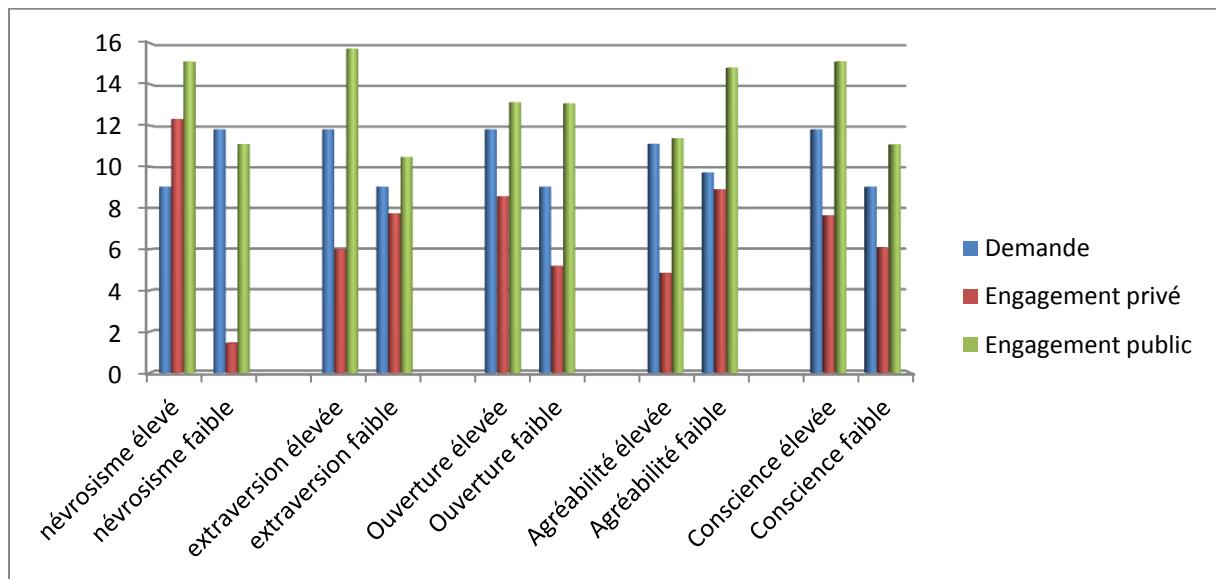


Figure 21: Efficacité des différentes procédures en vue d'induire des changements alimentaires de T0 à T2, en fonction de la personnalité (en points de pourcentages)<sup>44</sup>

A long terme, l'Anova réalisée sur les données relatives au changement alimentaire des participants indique une nouvelle fois l'absence de toute interaction significative entre condition et personnalité.

Pour l'ensemble des profils de personnalité, aucune des procédures ne se distingue en effet des autres en vue de susciter des changements alimentaires, comme l'attestent les comparaisons planifiées effectuées entre les techniques.

**Nous souhaitions évaluer si l'effet des 5 grandes dimensions de la personnalité se manifeste à long terme sur l'efficacité comparative des 2 procédures d'engagement en vue d'induire des changements alimentaires. Nous sommes donc amenés à répondre négativement à cette interrogation.**

<sup>44</sup> Pour rappel, l'atteinte initiale moyenne des objectifs était de 45.5% pour l'ensemble des participants ayant répondu en T2.

#### 4.3.3.1.2. Sur la variable « réponse au mail de suivi » :

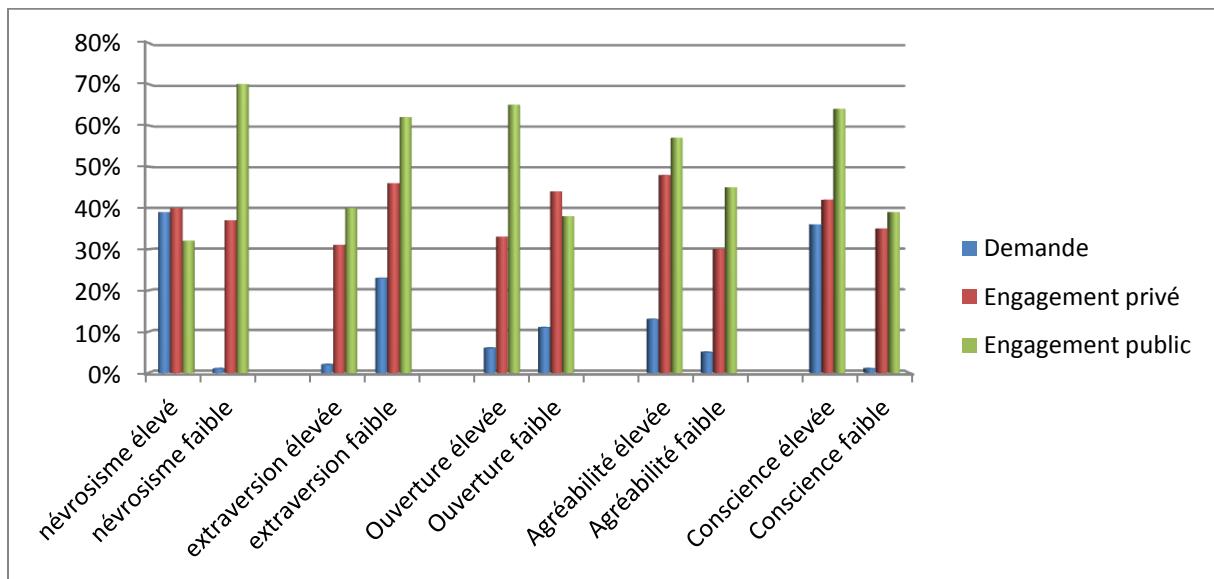


Figure 22: Efficacité des différentes procédures en vue d'induire des réponses au mail de suivi T2, en fonction de la personnalité

En ce qui concerne la seconde variable comportementale de notre étude, la modélisation linéaire généralisée met en évidence plusieurs interactions « condition \* personnalité » significatives. Le névrosisme ( $\chi^2(5) = 17.83$  ;  $p < .001$ ) et la conscience ( $\chi^2(5) = 7.98$  ;  $p = .019$ ) apparaissent ainsi modérer l'effet de la technique utilisée en vue d'accroître le taux de réponse au mail.

Les comparaisons entre techniques précisent et complètent ces premiers résultats. Ces comparaisons mettent ainsi en évidence que l'engagement privé se montre plus performant que la demande, en vue de susciter des réponses au deuxième mail de suivi, pour la moitié des profils de personnalité. Faiblement névrosés, fortement extravertis, fortement ouverts et agréables ainsi que faiblement consciencieux sont ainsi amenés à répondre au mail de l'expérimentateur dans une proportion supérieure lorsqu'ils sont soumis à cette procédure d'engagement que lorsqu'il leur est demandé de le faire ( $p = .011$ ,  $p = .040$ ,  $p = .009$ ,  $p = .045$ ,  $p = .002$  pour les comparaisons sur ces profils respectivement). L'engagement public, quant à lui, permet également d'obtenir de meilleur taux de réponse que la demande pour ces profils (avec des valeurs de  $p$  respectives de .000, .003, .000, .005, .001), mais se montre également plus intéressant que cette dernière technique pour les personnes faiblement extraverties ( $p = .052$ ) et faiblement agréables ( $p = .006$ ). Les autres profils de personnalité,

en revanche, ne bénéficient pas de l'intérêt de l'engagement sur cette variable. Pour finir, ajoutons que quel que soit le profil de personnalité, l'engagement public ne se montre jamais plus efficient que l'engagement privé sur cette temporalité (Figure 22).

De la même manière que pour la variable « changements alimentaires », l'objectif de ces mesures était d'évaluer si la personnalité influe sur l'efficacité comparative des techniques d'engagement en vue d'induire des réponses au mail de suivi à long terme. **La personnalité apparaît donc bien impacter l'intérêt du recours à l'engagement (privé ou public) lorsqu'il s'agit de favoriser des comportements de persistance dans la participation à une expérience.**

#### 4.3.3.2. *Comparaison de l'efficacité de chaque procédure d'engagement en fonction du profil de personnalité, à long terme :*

##### 4.3.3.2.1. *Sur la variable « changements alimentaires » :*

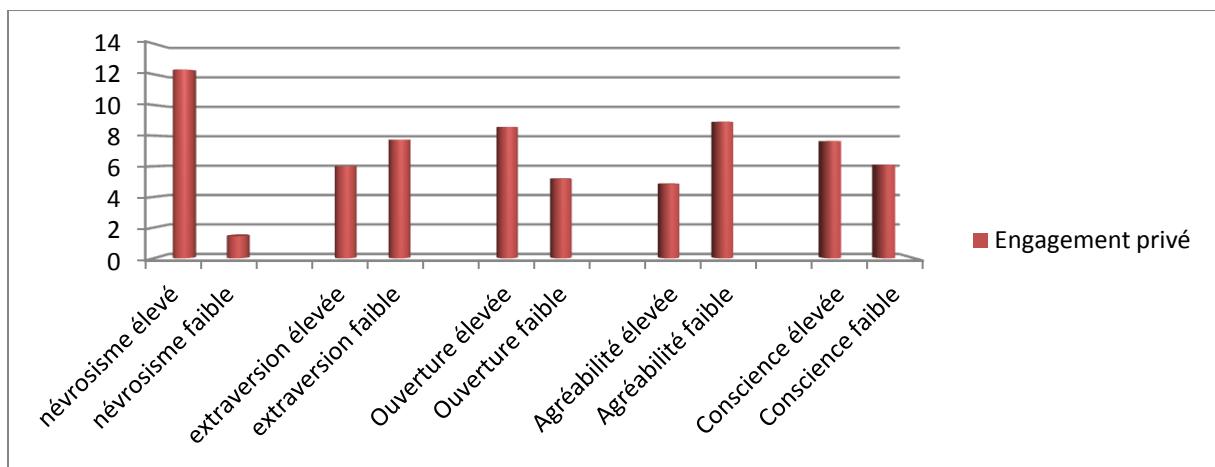


Figure 23: Efficacité de l'engagement privé en vue d'induire des changements alimentaires de T0 à T2, en fonction de la personnalité (en points de pourcentages)

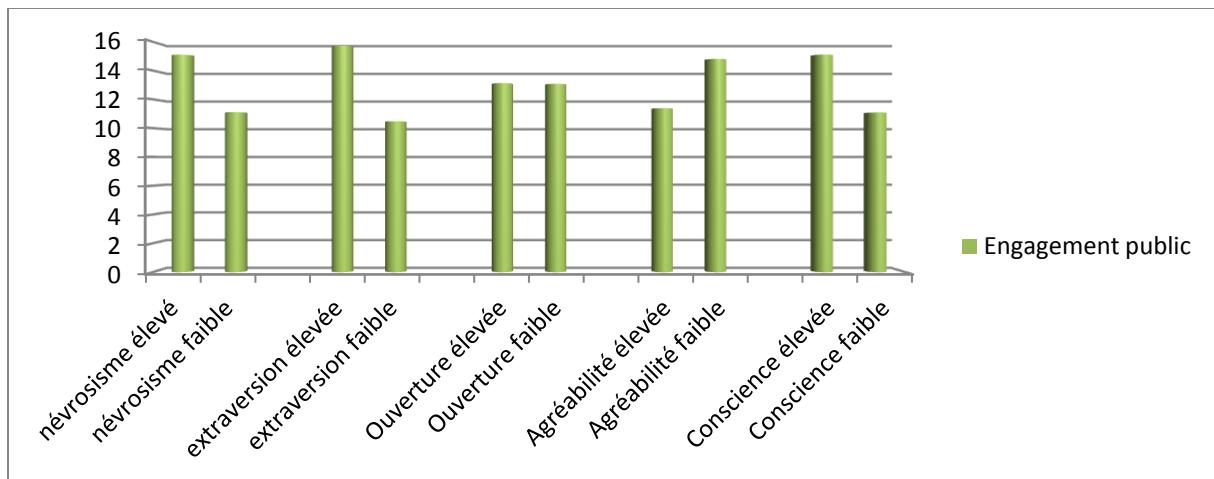


Figure 24: Efficacité de l'engagement public en vue d'induire des changements alimentaires de T0 à T2, en fonction de la personnalité (en points de pourcentages)

L'Anova univariée réalisée sur les données relatives aux changements alimentaires des participants suggère, nous l'avons vu, en l'absence d'interaction « condition \* personnalité » significative, que la personnalité ne conditionne pas l'effet à long terme de la condition sur cette variable.

Les comparaisons planifiées réalisées en vue de compléter ces résultats indiquent effectivement que, sur le long terme, les pôles « élevé » et « faible » de chaque dimension réagissent de manière similaire à l'induction de la technique d'engagement privé, ce même constat étant effectué pour la technique d'engagement public (Figures 23 et 24). **L'efficacité de l'une et l'autre des techniques engageantes n'est donc pas dépendante, à long terme, des caractéristiques de personnalité individuelle.**

En conséquence, nous sommes amenés à répondre par la négative au questionnement de cette recherche portant sur l'influence, à long terme, de chacune des dimensions de personnalité sur les effets comportementaux directs de l'engagement.

#### 4.3.3.2.2. Sur la variable « réponse au mail de suivi » :

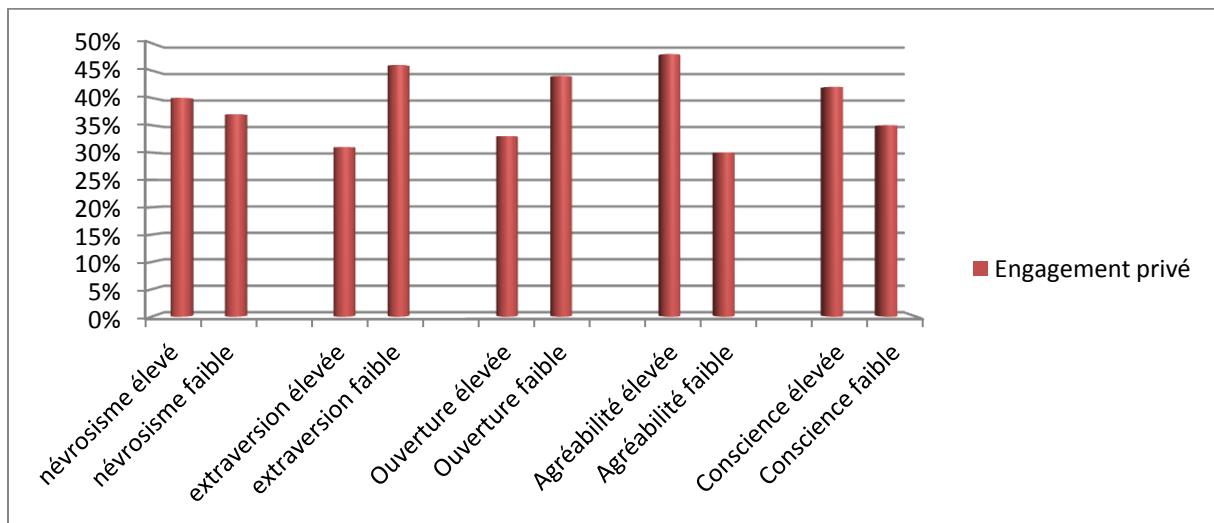


Figure 25: Efficacité de l'engagement privé en vue d'induire des réponses au mail de suivi T2

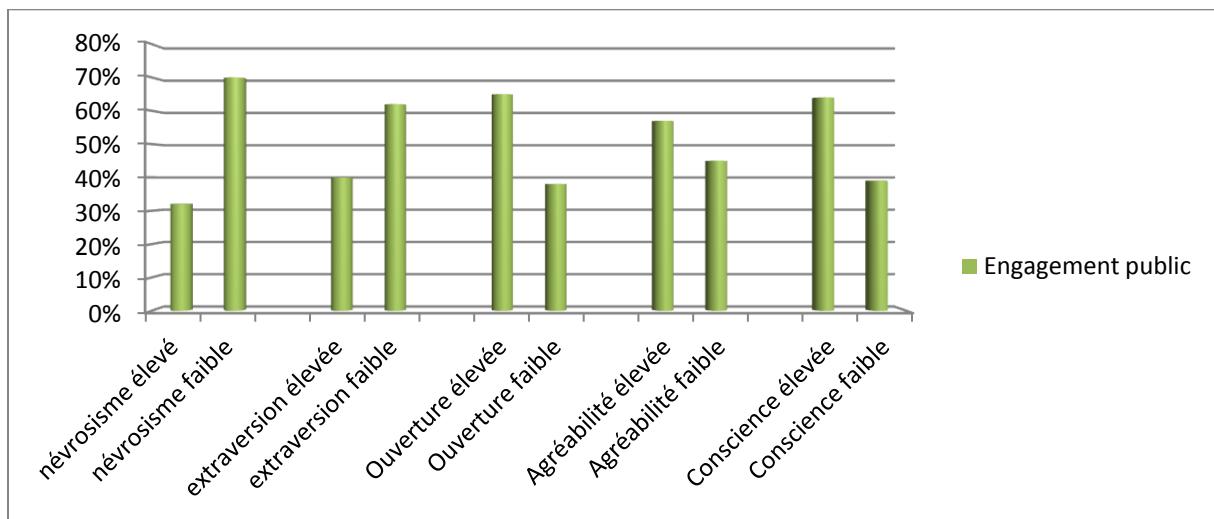


Figure 26: Efficacité de l'engagement public en vue d'induire des réponses au mail de suivi T2

La modélisation linéaire généralisée effectuée sur les données de la variable « réponse au mail de suivi » indique que la condition interagit de manière significative avec le névrosisme ( $\chi^2(5) = 17.83$  ;  $p < .001$ ) et la conscience ( $\chi^2(5) = 7.98$  ;  $p = .019$ ) à long terme.

La comparaison des effets de l'engagement privé en fonction de la personnalité, sur cette temporalité, montre qu'en ce qui concerne cette variable dépendante l'efficience de cette technique ne fluctue pas selon le score obtenu par les individus aux dimensions du NEO PI-R. Ainsi, que les personnes possèdent fortement ou faiblement chacun des cinq grands facteurs

de personnalité, l'engagement privé induit un comportement de réponse équivalent (Figure 25).

**L'efficacité de l'engagement public, en revanche, est modulée par les dimensions névrosisme et ouverture.** Ainsi, cette technique permet d'obtenir un taux de retour significativement plus important chez les personnes faiblement névrosées que chez les personnes fortement névrosées ( $W(1) = 6.05$  ;  $p = .014$ ) ; de même, les personnes fortement ouvertes se montrent tendanciellement plus sensibles à cette technique que leurs opposées ( $W(1) = 2.99$  ;  $p = .084$ ) (Figure 26).

**Ces résultats nous amènent à conclure que l'effet de l'engagement, mais seulement sous sa forme publique, sur la production de comportements de type « répondre à un mail », est bien dépendant à long terme de certains facteurs de personnalité.** Ces facteurs sont néanmoins peu nombreux puisque seules 2 des 5 dimensions du modèle impactent ces résultats. Le sens des différences observées, de plus, est contraire aux attentes formulables au regard des données de la littérature concernant ces dimensions.

## 5. Conclusion et discussion générales de l'étude n°1

L'introduction des variables de personnalité dans l'étude des effets de l'engagement nous amène, dans cette étude, à plusieurs conclusions et pistes interprétatives potentielles.

Concernant la période du court terme, et sur l'ensemble des variables considérées dans cette recherche, il apparaît que contrairement aux attentes (mais dans la continuité des résultats observés sans prise en compte de la personnalité) les deux formes d'engagement ne se montrent pas plus efficaces que la procédure de demande, dans la totalité des configurations situationnelles et individuelles<sup>45</sup>. Par ailleurs, l'engagement public ne parvient jamais à se distinguer de l'engagement privé sur cette temporalité.

De la même manière, l'évaluation de l'efficacité « individuelle » de chaque technique d'engagement en fonction du profil de personnalité indique qu'à court terme, engagement privé comme public se montrent aussi performants quel que soit le profil des participants ; ce, à nouveau, sur l'ensemble des variables dépendantes.

---

<sup>45</sup> C'est-à-dire quelle que soit la variable dépendante considérée et quel que soit le profil de personnalité individuel.

A court terme, l'efficacité de l'engagement n'apparaît donc pas modulée par la personnalité individuelle, sur les trois variables dépendantes sélectionnées dans cette étude.

Ces résultats se posent en contradiction avec ceux des quelques recherches menées sur les liens entre les grands facteurs de la personnalité et les effets de l'engagement. De même, ils sont en inadéquation avec les attentes exprimables au vu des éléments théoriques qui concernent ces facteurs. Inversement aux recherches de Norman et Watson (1976) et d'Ajzen, Czasch et Flood (2009), ainsi, les dimensions Extraversion et Caractère consciencieux ne montrent pas d'effet à court terme sur la production de changements attitudinaux et comportementaux suite à un engagement.

A long terme, en revanche, l'efficacité de l'engagement est davantage affectée par la personnalité : l'impact de cette variable se montre toutefois très hétérogène selon la variable dépendante considérée.

Concernant la variable « changement attitudinal », tout d'abord, cette influence s'exprime quasi-exclusivement (et de manière faible) au niveau de l'efficacité propre de chaque technique engageante. Un résumé de nos résultats indique en effet qu'engagement privé et public font montre, quel que soit le profil individuel, d'une efficacité équivalente à celle de la demande en vue de susciter ce type de changements. L'efficacité de l'engagement privé, en revanche, tout comme celle de l'engagement public, semble modérée par l'un des 5 facteurs sur cette temporalité. L'opérationnalisation privée permet ainsi de susciter des changements attitudinaux supérieurs chez les individus fortement extravertis comparativement aux individus introvertis ; l'engagement public présente quant à lui un plus grand intérêt pour les personnes ouvertes d'esprit. Ces observations contredisent toutefois, à nouveau, les attentes établies à partir des données de la littérature concernant les 5 facteurs de la personnalité. Par ailleurs, elles révèlent que l'influence de ces facteurs est relativement restreinte, à long terme, sur la sphère attitudinale des changements liés à l'engagement tel qu'il a été opérationnalisé.

Notons que le rôle des deux dimensions « extraversion » et « ouverture » dans la modération des changements attitudinaux interroge, dans la mesure où il n'est retrouvé que sur l'une des formes d'engagement. Nous ne sommes pas en mesure, à l'aide des éléments dont nous disposons, d'inférer de piste explicative afin de rendre compte de ce résultat. Il sera nécessaire de réitérer l'étude des liens entre ces dimensions d'une part et l'efficacité de l'engagement et de l'opérationnalisation du facteur « public » d'autre part, en vue de confirmer, puis d'analyser, cette dissociation d'effets.

Sur la variable « cible » de notre étude, à savoir la variable « comportements alimentaires », aucune efficacité différentielle de l’engagement n’est observée en lien avec la personnalité à long terme. Engagement privé comme public manquent à se différencier de la demande (et à se différencier l’un de l’autre) quel que soit le profil de personnalité, et manquent à produire des effets différenciés en fonction du niveau de possession de chaque trait du NEO PI-R. Tout comme les résultats précédents, ce constat vient contredire les attentes exprimées au regard des éléments théoriques et empiriques détenus sur les facteurs de la personnalité.

La dernière variable dépendante qui nous occupait, la variable « réponse au mail », fait l’objet en revanche d’une différenciation plus marquée de l’intérêt de l’engagement selon le profil de personnalité des individus. En effet, nous avons vu que l’introduction de la procédure d’engagement privé permet d’induire plus de réponses que la demande pour la moitié des profils de personnalité, tandis qu’elle suscite des résultats similaires à cette technique pour les profils restants. L’engagement public, quant à lui, se montre plus efficient que la procédure de demande pour deux tiers des profils de personnalité, le tiers restant présentant une sensibilité équivalente aux deux méthodes. Cette dernière technique, en revanche, ne se distingue (à nouveau) de l’engagement privé pour aucun des profils de personnalité sur ce type de comportements. Les personnes présentant un fort névrosisme, une faible extraversion, une faible ouverture et une faible agréabilité, ainsi qu’une forte conscience, semblent ainsi être moins sujettes que leurs opposées à un intérêt comparatif de l’engagement privé. L’engagement public semble, quant à lui, présenter un intérêt opérationnel plus prégnant que l’engagement privé, puisque moins de variables de personnalité conditionnent l’avantage qu’il représente vis-à-vis de la demande. Pour autant, seule l’efficacité propre de l’engagement public s’avère sensible à la personnalité : cette sensibilité étant restreinte aux dimensions Ouverture et Névroscisme.

Les résultats de notre étude se révèlent donc, en majorité, contraires à nos attentes. Plusieurs pistes explicatives peuvent être avancées pour justifier ces observations.

La faiblesse des effets manifestés par l’engagement dans notre étude, dans un premier temps. En effet, l’engagement, de manière globale, manque à se distinguer de la demande dans notre recherche. Par ailleurs, cette technique apparaît engendrer des évolutions attitudinales et alimentaires d’une ampleur « modeste » en lien avec la question qui nous occupe. Il est possible, dès lors, que la faiblesse des effets de l’engagement puisse avoir empêché les différences existant entre les dimensions de personnalité quant à leur réactivité à cette technique de s’exprimer. Le constat d’un plus grand impact de la personnalité sur les données

liées au taux de réponse au mail de suivi à long terme (période et variable sur lesquelles l'engagement comportemental a permis d'induire des résultats importants, et significativement plus satisfaisants que la demande) contribue à accréditer cette hypothèse.

Rappelons que la faiblesse des effets de l'engagement dans notre étude peut elle-même être expliquée par des facteurs d'ordres divers tels qu'une opérationnalisation pauvre ou inadaptée des techniques d'engagement, ou encore la spécificité des comportements mis en jeu dans notre étude. Concernant ce deuxième aspect, il est ainsi possible d'envisager que les comportements que l'on a cherché à extorquer sont trop coûteux pour être modifiés par un engagement quel qu'il soit dans le contexte alimentaire que nous avons considéré.

Les résultats liés à l'effet de la personnalité dans cette étude peuvent également être expliqués par la situation que concernait l'engagement des participants. L'étude de Conner, Rodgers et Murray (2007) montre en effet que la personnalité (en l'occurrence, la Conscience) n'impacte pas les effets de l'engagement de la même manière en fonction du contexte auquel se rapporte cet engagement. Le degré de Conscience, ainsi, n'influe sur les comportements des personnes engagées que lorsque ceux-ci se rapportent à un contexte inhabituel. Or, le contexte de l'alimentation, qui est celui de notre étude, est un contexte quotidien (donc très habituel) pour les participants. Cet élément pourrait donc expliquer que la dimension Conscience ne présente pas d'impact sur les changements alimentaires observés après un engagement, pas plus qu'elle n'en présente sur les attitudes reliées à ces comportements. Par ailleurs, il est possible, bien qu'aucune étude ne l'atteste à ce jour, que ce qui s'applique à la dimension Conscience s'applique également à d'autres des 5 grandes dimensions. La « banalité » du contexte vis-à-vis duquel les étudiants ont été engagés, ou encore une autre caractéristique propre à ce contexte, pourraient ainsi avoir réduit l'effet de plusieurs des facteurs de personnalité dans cette étude. Les deux formes d'engagement utilisées pourraient notamment avoir mobilisé un niveau de pression sociale insuffisant pour faire s'exprimer de manière attendue les différences interindividuelles tenant à la sensibilité à cette forme de pression.

Une dernière explication peut, enfin, être invoquée afin d'expliquer les résultats obtenus sur le long terme. Cette explication concerne le fait que la personnalité, telle que définie par les 5 grands facteurs, n'interviendrait que peu sur cette temporalité dans les effets de la technique d'engagement privé comme public, en ce qui concerne la sphère comportementale comme attitudinale. Aucune étude, à ce jour, n'a en effet exploré l'impact de ces facteurs sur les effets à long terme de l'engagement : aucun résultat n'atteste donc de leur impact et n'est susceptible de contredire cette hypothèse explicative. Cependant, nous ne disposons pas

d'élément théorique (ni logique) nous permettant d'inférer que la personnalité présente un impact dissocié sur le court et sur le long terme. Par ailleurs, les liens que certains des 5 facteurs entretiennent avec des dimensions dont l'influence a été démontrée sur les effets comportementaux à long terme de l'engagement (évoquées dans le chapitre 3 « Personnalité et engagement ») laissent supposer qu'ils devraient, dans une mesure proche, interagir avec les effets de cette technique.

Nous venons d'évoquer plusieurs explications pouvant rendre compte du fait que la personnalité a impacté faiblement les effets de l'engagement dans notre étude. Comment expliquer, dans un second temps, les résultats observés lorsque cette variable s'est montrée influente.

Un premier résultat d'intérêt concerne l'effet de la personnalité sur la variable « réponse au mail de suivi », à long terme. Sur cette variable, l'intérêt de l'engagement privé et celui de l'engagement public vis-à-vis de la demande apparaissent distincts en fonction du profil individuel.

Nous avons en l'occurrence observé que l'engagement privé présente, sur cette variable, un intérêt nul vis-à-vis de la demande pour les profils « fort névrosisme », « faible extraversion », « faible ouverture », « faible agréabilité », ainsi que « forte conscience » ; tandis que cette technique permet d'obtenir des taux de retour plus intéressants pour les autres profils. Une lecture détaillée des données permet néanmoins de constater que ces différences quant à l'intérêt comparatif de l'engagement privé sont expliquées par une plus forte sensibilité de certains des profils susmentionnés à la procédure de demande, plutôt que par leur faible réceptivité à la procédure d'engagement privé. C'est ce que confirme la comparaison des effets de l'engagement privé en fonction du degré de possession des différentes variables de personnalité, puisque celle-ci indique que l'engagement privé suscite des comportements de réponse équivalents quel que soit le profil de personnalité individuel. Si l'intérêt du recours à l'engagement privé varie donc sur cette variable, son efficacité, elle, reste stable quelle que soit le profil individuel.

L'intérêt comparatif de l'engagement public vis-à-vis de la demande s'observe quant à lui chez les personnes faiblement névrosées, fortement extraverties, fortement ouvertes, fortement agréables et faiblement consciencieuses, mais également chez les personnes faiblement extraverties et faiblement agréables. Cette technique occasionne en revanche des effets similaires à ceux de la demande pour les profils fortement névrosés, faiblement ouverts, et fortement consciencieux. Contrairement à l'engagement privé, toutefois, hormis en ce qui

concerne la forte conscience, la sensibilité à la demande des profils qui ne profitent pas de l'intérêt de l'engagement public ne semble pas être la (seule) raison de l'existence de ces différences d'intérêt comparatif. Les personnes fortement névrosées et faiblement ouvertes, notamment, comme en attestent les comparaisons planifiées effectuées, font montre de taux de réponse en engagement public significativement inférieures aux personnes présentant un profil opposé. La technique d'engagement public semble donc, davantage que son pendant « privé », être impactée par les caractéristiques personnelles des sujets.

Cet impact, nous l'avons mentionné, se situe au niveau des dimensions ouverture et névrosisme.

L'explication de l'efficacité différentielle de l'engagement public en fonction du niveau d'ouverture est ardue. Cette dimension est en effet corrélée de manière négative au besoin d'approbation sociale et au conformisme (De Young et al., 2002) et, inversement, positivement liée à une flexibilité comportementale et à des comportements peu consistants (McCrae et Sutin, 2009). Ces éléments conduisent à envisager que cette dimension devrait influer sur les effets de l'engagement dans le sens d'une plus grande sensibilité aux procédures engageantes chez les personnes possédant faiblement ce trait. L'influence de la dimension ouverture, pourtant, est retrouvée sous une forme similaire à la fois sur la variable « réponse au mail » et sur la variable « changements attitudinaux ».

Les résultats attitudinaux observés en lien avec cette dimension dans notre étude peuvent, néanmoins, trouver une explication en termes de dogmatisme. Les personnes « fermées » d'esprit possèdent un système attitudinal plus rigide, et donc des attitudes plus ancrées que les personnes ouvertes. Cet ancrage, de fait, est susceptible de rendre ces personnes moins réactives à la technique d'engagement. L'engagement suppose en effet qu'après avoir émis librement un acte donné, une personne va être amenée à mettre en cohérence son système de pensées avec l'acte qu'elle vient d'émettre. Or, plus une cognition est fortement ancrée, et plus celle-ci sera résistante au changement. La réalisation d'un acte qui implique la personne pourrait donc, même en favorisant la production d'auto-perceptions ou l'instauration de dissonance, ne pas se constituer comme un élément suffisamment puissant afin de susciter une évolution attitudinale chez les personnes faiblement ouvertes. La question des changements d'attitudes envers l'alimentation est d'autant plus susceptible de répondre à cette logique que, de par l'engagement régulier des individus dans un mode d'alimentation « X » répété au quotidien, la sphère attitudinale liée au domaine alimentaire est probablement composée de cognitions nombreuses et relativement ancrées. Les attitudes envers l'alimentation sont donc

susceptibles d'être résistantes et, de ce fait, d'autant plus difficilement modifiables chez les personnes peu ouvertes par le biais d'un engagement. Cette interprétation, en revanche, ne semble pas pouvoir être invoquée afin d'expliquer le rôle tenu par l'ouverture sur le taux de réponse au mail après un engagement.

L'efficacité supérieure de l'engagement public sur les personnes faiblement névrosées (comparativement aux fortement névrosées) en vue d'induire des réponses par mail, de la même manière, ne trouve pas, au vu des éléments dont nous disposons, de justification évidente. Bien que la différence entre les taux de réponse de ces deux populations soit très importante, tout comme la différence entre le taux de réponse émis par les personnes faiblement névrosées en condition d'engagement public et de demande, ce résultat requiert lui aussi d'être re-testé dans le cadre de futures études afin de pouvoir en initier l'analyse.

Une troisième dimension apparaît impacter les effets de l'engagement dans notre étude : il s'agit de l'extraversion, qui conditionne les changements attitudinaux observés à long terme suite à un engagement privé. L'inégalité de sensibilité à la technique d'engagement privé chez les personnes fortement et faiblement extraverties apparaît également difficilement explicable au regard de la littérature traitant des caractéristiques comportementales et cognitives propres à cette dimension de personnalité. Les éléments théoriques évoqués en partie « hypothèses » de ce chapitre laissent en effet supposer que ce sont les personnes possédant un faible degré d'extraversion qui devraient se montrer les plus sensibles à une technique manipulant pression normative à la consistance et « évaluation » sociale (Back et Davis, 1965 ; Bobier, 2002 ; DeYoung et al., 2002 ; Sharma et Malhotra, 2003 ; Bornstein, 2009). L'étude de Norman et Watson (1976) atteste par ailleurs du fait qu'il existe (à court terme) une relation négative entre le degré d'extraversion et le changement d'attitude induit par la rédaction d'un essai contre-attitudinal. Nous ne disposons donc pas, à l'heure actuelle, d'éléments théoriques ou empiriques nous permettant d'interpréter avec certitude le résultat obtenu dans notre étude. Nous pouvons envisager que le protocole utilisé dans notre étude ait sollicité des leviers sociaux propres à faire pression sur les personnes extraverties plutôt qu'introverties : de futures études viseront là encore à vérifier cette assertion.

Un dernier résultat, enfin, mérite notre attention. Le fait que le névrosisme, l'extraversion et l'ouverture n'impactent à chaque fois que l'une des deux formes d'engagement ; en d'autres termes, le fait que l'impact de la personnalité est différent en fonction de la technique d'engagement. Il est possible d'envisager que ces résultats soient le fait de « facteurs de pression » de natures différentes au sein des deux formes d'engagement : ces différences entre

les deux techniques conduiraient dès lors à ce que leurs interactions avec la personnalité soient, elles aussi, dissemblables. Cette hypothèse, néanmoins, reste très incertaine à la lumière de nos seuls résultats.

On le voit, le champ des possibles reste étendu en ce qui concerne les justifications susceptibles d'expliquer les résultats de cette étude. Afin de pouvoir progresser plus avant dans la compréhension de l'impact de la personnalité sur les effets de l'engagement et sur les mécanismes à l'œuvre dans ce phénomène, il convient donc de compléter cette étude par une seconde recherche dont le propos sera de vérifier la reproduction des liens observés entre les deux variables dans nos résultats. Néanmoins, il semble primordial de restreindre l'exploration des effets de la personnalité sur la technique engageante à certaines dimensions de personnalité en vue d'éviter, comme ce fut le cas dans cette première étude, une certaine difficulté lors de l'interprétation des résultats en raison de leur multiplicité.

Nous avons relevé que trois dimensions semblent propres à impacter l'efficacité de la manipulation engageante : le Névrosisme, l'Extraversion et l'Ouverture.

L'Extraversion, dans la mesure où cette dimension, seule parmi ces trois facteurs, a fait l'objet d'une recherche en lien avec l'engagement, et dans la mesure où cette recherche indique des résultats contraires aux nôtres, retiendra notre attention dans cette seconde étude.



## Chapitre 5 : Etude n°2 : Engagement public et changements alimentaires : évaluation du rôle de l'Extraversion.

### 1. Objectifs

Les études tentant de faire le lien entre engagement comportemental et extraversion en vue d'en déterminer les rapports sont, comme nous l'avons déjà évoqué, très peu nombreuses à ce jour. Deux recherches publiées se sont à notre connaissance penchées sur, ou ont traité indirectement, de cette question : parmi ces deux recherches, seule celle de Norman et Watson (1976) a étudié l'impact de l'extraversion sur les effets « simples » de l'engagement. L'étude de Matz et al. (2008) porte en effet, quant à elle, sur l'impact de l'extraversion sur la résistance à des avis contradictoires après un engagement. En raison de la particularité de la situation qu'elle recouvre, cette seconde étude ne nous permet pas, à priori, de bénéficier d'éléments pertinents en vue d'étoffer notre propos dans cette recherche. L'engagement vis-à-vis de l'adoption de comportements alimentaires sains constitue, en effet, un acte pro-attitudinal<sup>46</sup> ne devant dès lors pas susciter la réprobation de l'environnement social de la personne engagée.

C'est donc uniquement aux résultats de Norman et Watson que nous ferons appel, à nouveau, afin de formuler les hypothèses et objectifs de cette étude.

La mise en parallèle des résultats de la première étude de cette thèse et de ceux de ces auteurs laisse, en l'occurrence, apparaître un rôle contradictoire de la dimension extraversion sur les effets attitudinaux de l'engagement. Cette dimension de personnalité y opère en effet de manière opposée puisque si dans notre étude, les personnes extraverties se montrent significativement plus sensibles que les personnes introverties à la technique d'engagement privé (ce constat étant effectué sur les changements attitudinaux manifestés à long terme), l'étude de Norman et Watson démontre que ce sont les personnes introverties qui réagissent le plus favorablement à cette procédure.

Par ailleurs, la publicité de l'engagement, qui semble à la lecture de nos résultats compenser le rôle modulateur de l'introversion sur l'efficacité de cette technique, reste à confirmer au vu de la faible significativité de nos résultats.

---

<sup>46</sup> Comme le démontre le pré-test de notre première étude.

En ce qui concerne la sphère comportementale des changements liés à l'engagement, en revanche, aucun élément empirique ne vient attester un effet modulateur de l'extraversion. Le lien entre ces deux aspects, en effet, n'a été envisagé (toujours à notre connaissance) que dans notre première étude de thèse, au sein de laquelle il n'a pas été possible d'en démontrer l'existence.

Ce constat conduit donc à s'interroger sur la nature effective des liens entre extraversion et engagement comportemental. L'objectif de cette seconde étude est donc de vérifier le rôle de cette dimension de personnalité sur l'efficacité de la technique d'engagement ; tant en vue **d'évaluer si cette technique présente une efficacité différente en fonction du profil d'extraversion**, qu'en vue de **cerner l'intérêt de son utilisation comparativement à celle d'une technique de demande pour chacun des deux profils de la dimension**.

L'objectif plus particulier de cette étude est **d'évaluer s'il existe un lien entre le score d'extraversion des individus et l'efficacité d'un engagement comportemental opérationnalisé de manière publique**. Si le caractère public d'un acte engageant apparaît, au sein de nos résultats, entraîner une moindre intervention de l'extraversion comparativement à un engagement « privé », il convient de vérifier ce résultat, appuyé à l'heure actuelle par un nombre restreint de données. L'intérêt d'étudier la dimension publique de l'engagement tient particulièrement au fait que c'est par l'opérationnalisation de ce facteur que l'engagement donne lieu à ses effets les plus importants (Katzev et Wang, 1994, cités par Roussiau et Girandola, 2002). Ce constat a d'ailleurs, de manière non significative, été renouvelé à plusieurs reprises au sein de notre première étude. L'impact de l'extraversion sur cette technique, s'il s'avère effectivement de faible mesure, pourrait donc attester l'intérêt d'autant plus marqué d'utiliser une procédure d'engagement public en vue d'induire des changements alimentaires et attitudinaux chez les étudiants.

Deux conditions expérimentales, dite d' « engagement public » et de « demande », seront donc manipulées dans cette étude en vue de comparer leurs effets, dans le contexte des changements d'alimentation et d'attitude envers l'alimentation, et en lien avec le profil « extraverti » ou « introverti » des participants.

## 2. Hypothèses

L'ensemble des données théoriques et empiriques à disposition sur la thématique de l'engagement comportemental nous conduit à poser plusieurs hypothèses dans cette étude.

Dans un premier temps, et bien que cette observation n'ait pas été renouvelée au sein de notre précédente étude, nous postulons, au regard des résultats relevés dans la majorité des recherches menées sur les effets de l'engagement public, que **la procédure d'engagement public permet, à court terme, d'obtenir des changements d'attitude envers l'alimentation, ainsi que des changements alimentaires, supérieurs à ceux induits par une procédure de demande.**

De nombreuses recherches attestent en effet que les changements attitudinaux et comportementaux consécutifs à l'utilisation d'un engagement comportemental public se montrent significativement plus importants que ceux induits par l'utilisation d'une procédure non engageante (Pallak et Cummings, 1976 ; Geller et al., 1987 ; Werner et al., 1995 ; Nyer et Dellande, 2010 ; Lopez et al., 2011). Cette observation a été renouvelée en lien avec des champs d'application variés. L'hypothèse que nous formulons est, en l'occurrence, étayée par plusieurs études traitant directement de la question de l'intérêt de l'engagement public dans le contexte des changements alimentaires. C'est notamment le cas des études réalisées par Lewin (1947/1978) ou par Nyer et Dellande (2010). Cette dernière démontre ainsi, chez des personnes inscrites dans un centre d'amaigrissement, une perte de poids supérieure après soumission à un engagement public à la perte de poids occasionnée par une procédure de prescription ; ce constat, toutefois, étant établi sur la temporalité du long terme. L'étude de Stice et al. (2000) atteste elle aussi de changements idéologiques et comportementaux significatifs chez des personnes souffrant de troubles alimentaires après que celles-ci aient été soumises à une procédure d'engagement public.

Au regard de ces résultats multiples et concordants, nous privilégions donc le postulat selon lequel l'absence d'efficacité comparative de l'engagement public, majoritairement observée au sein des résultats de notre première étude, s'explique par une probable trop faible opérationnalisation de cette technique. En conséquence, les résultats habituels de la littérature devraient être observés lorsqu'une opérationnalisation optimisée de l'engagement public est utilisée.

Le second objectif de cette étude, relatif à l'évaluation de l'impact de la dimension extraversion sur les effets d'un engagement public à court terme, donne lieu à la formulation de deux hypothèses. Nous disposons dans la littérature d'éléments théoriques démontrant l'existence de liens entre la dimension extraversion et des dimensions telles que la désirabilité sociale, le conformisme, la dépendance interpersonnelle ou la tolérance à l'inconsistance (Lobel, 1982 ; Bobier, 2002 ; DeYoung et al., 2002 ; Bornstein, 2009), liens permettant

d'envisager que les personnes extraverties, moins sensibles aux attentes sociales et de fait moins enclines à adhérer aux normes socialement partagées que les personnes introverties, devraient se montrer moins sensibles que ces dernières à la technique d'engagement public basée sur ces ressorts. Les résultats obtenus par Norman et Watson (1976), en outre, bien qu'ils concernent une forme d'engagement dont il est difficile de définir la « publicité » à l'aide des éléments de description fournis par les auteurs, nous amènent également à supposer que l'efficacité de l'engagement public devrait être négativement corrélée au degré d'extraversion. Un certain nombre de recherches, enfin, attestent du lien existant entre certaines dimensions personnologiques auxquelles est associée l'extraversion, et l'efficacité de l'engagement. C'est notamment le cas des études traitant du « besoin de consistance » des individus. De manière générale, il apparaît ainsi que les individus présentant une faible préférence pour la consistance ne reproduisent pas (ou peu) les effets attitudinaux et comportementaux de l'engagement lorsqu'ils sont soumis à cette procédure (Channouf et Sénémeaud, 2000 ; Guadagno et al., 2001 ; Bator et Cialdini, 2006 ; Gopinath et Nyer, 2009).

Les résultats obtenus dans le cadre de notre première étude de recherche, toutefois, se posent en contradiction avec ces données. L'extraversion y apparaît ne pas impacter l'efficience de la technique d'engagement public, quelle que soit la temporalité considérée. Si cette dimension présente un impact sur les changements attitudinaux faisant suite à un engagement privé à long terme<sup>47</sup>, l'engagement public entraîne donc pour sa part des résultats comparables d'un point de vue comportemental et attitudinal quel que soit le profil d'extraversion des individus. Toutefois, ces résultats doivent être considérés avec précaution. En effet, la procédure d'engagement public apparaît, dans cette première étude, donner lieu à des effets relativement faibles, dans le sens où elle ne permet pas de susciter des changements tant attitudinaux qu'alimentaires supérieurs à ceux induit par la procédure injonctive. Cette « faiblesse » des effets de l'engagement public est susceptible, comme nous l'avons évoqué lors de la discussion de cette étude, d'avoir entraîné une minimisation de l'effet exercé par l'extraversion sur l'efficience de cette technique. Par ailleurs, l'effet de l'extraversion observé sur l'efficacité de l'engagement privé, contraire à celui relevé par Norman et Watson (1976), concerne seulement l'une des variables dépendantes et l'une des temporalités considérées dans cette recherche. Ce résultat apparaît donc peu consistant au sein même de nos résultats. Notons enfin que de manière non significative, l'engagement (privé comme public) apparaît

---

<sup>47</sup> Cet impact étant inverse à celui retrouvé dans l'étude de Norman et Watson (1976).

donner lieu à des changements régulièrement supérieurs chez les personnes introverties comparativement aux personnes extraverties dans cette première étude.

L'ensemble de ces éléments nous amène à postuler, premièrement, que **les personnes introverties font montrer, suite à un engagement public, de changements attitudinaux et alimentaires supérieurs à ceux manifestés par les personnes extraverties, à court terme.** Nous nous attendons en outre à ce que **l'engagement public permette, à court terme, de susciter des changements attitudinaux et alimentaires supérieurs à ceux induits par la demande chez les personnes introverties, tandis qu'il suscite des effets équivalents à la demande chez les personnes extraverties.** Cette seconde hypothèse, bien qu'aucune étude traitant directement du lien extraversion/ effets de l'engagement ne l'atteste, est formulée sur la base des recherches mettant en évidence la reproductibilité des effets de l'engagement chez les personnes adhérant à la norme de consistance seulement.

### **3. Méthodologie**

#### **3.1. Variables**

##### ***3.1.1. Variables indépendantes :***

Afin de vérifier les hypothèses formulées, deux variables indépendantes ont été retenues dans cette étude :

###### ***3.1.1.1. L'engagement :***

Le choix, dans cette seconde étude, de définir l'engagement en tant que variable indépendante répond aux mêmes soucis théorique et appliqué que ceux évoqués lors de notre première étude.

Il s'agit bien, dans un premier temps, d'étudier l'efficacité de cette technique de manipulation en fonction de la personnalité, et en lien avec la problématique de l'alimentation étudiante ; et dans un second temps, de satisfaire à la question appliquée de l'intérêt d'utiliser une telle technique en vue de susciter des changements alimentaires chez les étudiants comparativement à l'utilisation de techniques « prescriptives », telles que les conseils-injonctions utilisés dans le domaine de la prévention liée à ce domaine. Dans cet ordre d'idées, cette première variable fera intervenir une modalité « contrôle », qualifiée ici de

condition « demande », opérationnalisée sous une forme proche de celle des techniques préventives susmentionnées. Par ailleurs, dans l’optique de n’évaluer que l’effet de l’engagement (et non celui de variables annexes) sur les changements alimentaires, cette variable indépendante opposera la technique de demande à une technique d’engagement ne différant que par son caractère « impliquant » pour le sujet.

*Modalité « Engagement public »* : l’opérationnalisation de l’engagement sera ici réalisée sous forme publique. Cette opérationnalisation a été choisie dans la mesure où elle apparaît, au sein de la littérature, donner lieu aux effets les plus puissants (Katzev et Wang, 1994, cités par Roussiau et Girandola, 2002 ; Girandola et Roussiau, 2003), observation régulièrement renouvelée, bien que de manière non significative, dans les résultats de notre première étude.

Afin de répondre aux observations et hypothèses formulées à l’issue de la première étude concernant l’inefficience de la procédure d’engagement public utilisée, cette modalité sera réalisée de sorte à accroître le degré de publicité de l’acte engageant et la responsabilisation des sujets. Cette condition fera tout d’abord intervenir la proposition aux participants de rédiger des arguments en faveur de l’adoption d’une alimentation équilibrée et de sa promotion auprès de la population étudiante ; ces arguments étant présentés comme destinés à être diffusés, avec les noms-prénoms de leurs auteurs, dans les couloirs de la faculté des Sciences Humaines. Des recommandations en lien avec la consommation de fruits, préconisant la consommation de « 4 portions de fruits par jour », seront ensuite formulées aux participants à l’occasion d’un topo présentant les atouts de ce comportement alimentaire<sup>48</sup>. Le choix de faire rédiger aux participants des arguments en faveur de l’alimentation équilibrée tient en ce que cet acte, dans la mesure où il nécessite de dévoiler à autrui ses attitudes et motivations personnelles, est impliquant pour ses auteurs (et de surcroit, plus impliquant que ne l’était la publication seule des noms des participants à la campagne de nutrition). Par ailleurs, en raison de « l’acceptabilité » faible au regard des participants<sup>49</sup> d’une publication de leurs progrès en termes de consommation alimentaire, cette opérationnalisation nous semble être une des seules applicables dans un tel contexte. L’emplacement, en outre, de la publication des arguments et des noms des participants (i.e. dans les couloirs de la faculté), promet une visibilité publique relativement importante de l’acte « militant » des étudiants ; ce

---

<sup>48</sup> Des informations succinctes en termes d’apports vitaminique, en fibres et en minéraux, mais aussi en termes de prévention de différentes pathologies, composent ce topo. Ces informations sont celles qui figurent sur le poster factice « 4 portions de fruits par jour » présenté en Annexes (Annexe 9).

<sup>49</sup> Cette modalité a été pré-testée sur un échantillon restreint de sujets : aucun étudiant, sur les 10 interrogés, n’a accepté que soient publiés ses progrès en termes de consommation journalière de fruits.

type de publication constitue une pression publique plus prégnante, là encore, que ne pouvait l'être la publication des noms dans un journal étudiant, ce dernier support étant lu par des personnes non identifiées et certainement perçues dès lors comme moins « identifiantes » par les sujets.

La démarche mise en œuvre dans cette première modalité s'apparente donc au paradigme de la communication engageante<sup>50</sup>. Plusieurs recherches attestent de l'efficacité d'engager les individus dans un acte préparatoire avant de les exposer à des arguments persuasifs allant dans le sens de l'acte qu'ils viennent d'émettre (Deschamps, Joule et Gumi, 2005 ; Joule, Bernard, Geissler, Girandola et Halimi-Falkowicz, 2010). Par la succession d'un acte militant, et donc engageant, en faveur de l'adoption d'une alimentation équilibrée et de la présentation d'un argumentaire vantant les mérites et recommandant ce type de comportement alimentaire, nous nous attendons ainsi à favoriser des changements à la fois attitudinaux et comportementaux en lien avec cette question de l'alimentation. Bien qu'un changement d'attitude n'indue pas de manière systématique un changement comportemental (Wicker, 1969), ce double impact est envisagé dans la mesure où l'attitude, particulièrement lorsqu'elle a trait à la production d'un comportement donné, constitue tout de même un facteur favorisant la production de ce comportement.

*Modalité « Demande »* : la condition « demande » fera intervenir les deux mêmes étapes que celles présentées dans la condition d'engagement. Les participants seront donc amenés à écrire des arguments en faveur de l'alimentation équilibrée, avant de se voir soumettre à un topo argumentatif promouvant la consommation journalière de 4 portions de fruits. Dans cette modalité cependant, l'écriture d'arguments sera « imposée » aux participants (ceux-ci ne se voyant pas donner la possibilité de refuser cette activité), et les arguments produits présentés comme destinés à être publiés de manière anonyme au sein des couloirs de la faculté. À aucun moment du protocole ne seront demandés les noms et prénoms des participants.

---

<sup>50</sup> Notons que cette modalité ne s'inscrit pas pleinement dans le paradigme de la communication engageante dans le sens où l'argumentaire en faveur de la consommation de 4 fruits par jour n'a pas été rédigé suivant les critères permettant de définir un texte comme « persuasif ». Ce choix, une fois encore, a été réalisé afin que les arguments fournis aux participants collent au plus près aux recommandations effectuées dans le cadre des campagnes de prévention alimentaire.

### *3.1.1.2. L'extraversion :*

La seconde variable indépendante considérée dans cette étude concerne la dimension de personnalité Extraversion. Cette variable invoquée sera, à nouveau, mesurée chez les participants à l'aide de l'inventaire de personnalité NEO PI-R.

Le choix de cette dimension de personnalité, comme nous l'avons explicité dans la partie « objectifs » de cette seconde étude, tient en ce que cette variable semble, à la lecture de l'étude de Norman et Watson (1976), impacter l'efficacité de la procédure d'engagement comportemental. Si cet impact n'a pas été vérifié en ce qui concerne la procédure d'engagement public dans notre première recherche, une telle influence a néanmoins été observée en lien avec les résultats de l'engagement privé dans cette même étude. L'influence de cette dimension, cependant, reste à définir dans la mesure où celle-ci apparaît contradictoire au sein des études susmentionnées.

En vue d'étudier l'influence présentée par cette variable sur les effets de l'engagement public, deux modalités correspondant chacune à l'un des pôles de ce facteur seront opposées dans cette étude. Les participants seront donc distingués selon leur profil « fortement extraverti » ou « faiblement extraverti », ces deux catégories étant définies sur la base de l'échantillonnage de référence concernant les scores sur cette dimension dans le test NEO PI-R. Le profil « fortement extraverti » regroupera ainsi les personnes présentant un niveau d'extraversion supérieur au score moyen de la population de référence sur ce facteur (regroupant donc la partie supérieure du niveau « moyen », ainsi que les niveaux « extraversion élevée » et « très élevée » du test) ; le profil « faiblement extraverti » correspondra quant à lui aux personnes possédant un score se situant en deçà du score moyen sur ce facteur et correspondant donc aux niveaux d'extraversion « très faible », « faible » et à la moitié inférieure du niveau « moyen ».

Le choix de déterminer des groupes de sujets tient, de la même manière que dans notre première étude, en ce que cette manipulation nous permet d'évaluer, en fonction des différents profils, l'intérêt de l'engagement comparativement à une procédure contrôle (comparaison qu'il ne nous aurait pas été possible de réaliser par le biais de corrélations). Cette modélisation nous permet également de comparer l'intérêt de l'engagement en fonction de la personnalité.

### **3.1.2. Variables dépendantes :**

Comme dans l'étude n°1, nous nous intéresserons dans cette recherche aux effets attitudinaux et comportementaux de l'engagement. L'intérêt de prendre en compte ces deux types de variables tient, dans un premier temps, en ce que l'engagement manifeste généralement des effets sur ces deux composantes ; il convient donc de vérifier cette observation en ce qui concerne le domaine de l'alimentation. En outre, la prise en compte de ces deux mesures présente un intérêt en ce qu'elle permet d'évaluer si la personnalité impacte de manière différente les effets de l'engagement selon la nature de la sphère considérée. Deux variables dépendantes seront donc retenues en vue d'évaluer l'efficience des techniques utilisées.

#### *3.1.2.1. L'attitude envers l'alimentation :*

Comme dans notre première étude, cette variable sera retenue en vue de vérifier que l'engagement donne effectivement lieu à des modifications attitudinales lorsqu'il est appliqué en lien avec le domaine de l'alimentation, et ce dès le court terme. Ainsi que nous le mentionnions dans notre première recherche, les travaux réalisés jusqu'à ce jour ne permettent pas de trancher sur la question de l'immédiateté des effets attitudinaux induits par une procédure d'engagement (Kiesler et al., 1971 ; Pallak, et al., 1972 ; Werner et al., 1995 ; Channouf et Sénémeaud, 2000). Il s'agira donc de tester l'existence de tels effets sur cette temporalité. Notons que la temporalité du court terme sera la seule considérée dans cette étude<sup>51</sup>. Il s'agira, en outre, de vérifier si l'engagement donne lieu à des modifications attitudinales supérieures à celles induites par une procédure de demande. L'attitude des participants envers l'alimentation sera mesurée, aux travers des différents questionnaires visant à évaluer son évolution, par le biais de 5 items attitudinaux traitant de la question de l'alimentation équilibrée.

#### *3.1.2.2. L'atteinte déclarée de l'objectif « consommer 4 fruits par jour » :*

La majeure partie des études traitant de l'engagement comportemental, et en l'occurrence celles abordant ses effets sur l'alimentation, démontrent que cette technique permet d'induire des changements de nature comportementale chez les participants qui y sont soumis. Cette

---

<sup>51</sup> Ce choix a été effectué pour des raisons pratiques de temps à notre disposition avant les vacances universitaires au moment de la mise en œuvre de cette seconde recherche.

seconde variable sera donc considérée afin de vérifier si l'engagement public des participants dans la production d'arguments favorables à une alimentation saine induit des changements au niveau de leurs comportements alimentaires. Son objectif sera également de tester si les effets comportementaux induits par une telle procédure engageante sont supérieurs à ceux engendrés par une procédure de demande. Notre étude se plaçant largement dans une perspective appliquée en lien avec la question de la prévention alimentaire, le fait de savoir si cette technique présente effectivement ou non un intérêt en vue d'induire des changements dans les habitudes alimentaires des individus apparaît primordial. Cette question se pose, en outre, sous un angle plus particulier dans le cadre de notre étude, dans la mesure où l'engagement des individus est réalisé par la production de certaines attitudes, et non directement par la décision d'adopter un comportement cible. Ce dernier est simplement rendu saillant par la production desdites attitudes et par les recommandations émises en lien avec ce comportement. Il s'agira donc ici, plus particulièrement, de rendre compte de l'efficience comportementale d'une technique basée sur un engagement « attitudinal ».

Comme dans la première étude, cette variable sera mesurée par le biais d'un court questionnaire permettant de recueillir l'estimation, par les participants, de leur atteinte de l'objectif alimentaire « consommer 4 portions de fruits par jour » sur l'espace de la semaine de la nutrition. Cette estimation se fera par le biais d'un item traitant de ce comportement cible accompagné d'une échelle quantitative en 6 points permettant aux participants de se positionner sur leur consommation journalière.

Les raisons ayant présidé au choix d'une mesure déclarative pour cette variable sont similaires à celles présentées dans l'étude n°1. Il s'avère en effet difficile, voire impossible, d'observer ou de mesurer de manière objective les comportements alimentaires des participants dans un contexte non médicalisé, et auprès d'une population ne souffrant pas nécessairement de surpoids. Par ailleurs, la prise en compte d'une variable dépendante de type déclaratif, en dépit des biais de mesure que celle-ci est susceptible de faire intervenir, reste pertinente en ce qu'elle permet, dans le cas où des différences se manifestent entre les groupes engagés et non engagés, de traduire un impact objectif de la technique de changement comportemental. Cet impact, en l'occurrence, peut être d'ordre effectif au niveau des comportements alimentaires, ou concerner uniquement la sphère cognitive ou déclarative des participants.

Notons qu'à la différence de l'étude n°1 de cette thèse, la présence au rendez-vous « T1 » ne sera pas évaluée dans cette seconde recherche. En effet, comme nous allons le détailler dans notre protocole, ce second rendez-vous sera présenté dans cette étude (dans le but de garantir

une « mortalité expérimentale » la plus faible possible entre les passations) comme l'occasion de faire un retour auprès du participant sur son profil de personnalité en vue de valider celui-ci. En ce sens, la présence des participants, « obligatoire », est assurée lors du second rendez-vous (tout du moins, elle dépend de l'intérêt que porte le participant à connaître son profil et à garantir le bon déroulement de l'étude à laquelle il a accepté de participer). Ce postulat a néanmoins été vérifié et confirmé, puisque 98% des participants présents à la première passation se sont présentés au rendez-vous « T1 » dans le groupe « engagement », tandis que ce pourcentage s'élève à 94% dans le groupe « demande » : cette différence n'est pas significative ( $t(192) = -1.39$  ;  $p = .168$ ).

### ***3.1.3. Variables contrôlées :***

Les principales variables contrôlées dans cette étude sont les suivantes.

#### ***3.1.3.1. Le temps :***

Pour des contraintes liées au temps restant sur le semestre au cours duquel cette étude a été réalisée (et au vu de la complexité de joindre et de mobiliser les étudiants pendant les périodes de vacances), seule la temporalité du court terme a été considérée dans cette étude. Les étudiants étaient ainsi conduits à adopter le comportement alimentaire ciblé pendant l'espace d'une semaine et rencontrés à nouveau, pour la dernière fois, à l'issue de cette période.

#### ***3.1.3.2. La filière universitaire :***

Les participants de l'étude ont été sollicités dans plusieurs filières universitaires afin d'éviter, par le recrutement de seuls étudiants en psychologie, l'obtention de résultats spécifiques à cette population et de ce fait difficilement généralisables. Les participants de cette étude sont donc issus des facultés de psychologie, de droit, de sociologie, de lettres modernes, d'histoire, et de LEA<sup>52</sup> de l'Université de Nantes, inscrits sur l'une des trois années de licence.

---

<sup>52</sup> Langues étrangères appliquées.

### *3.1.3.3. Le niveau d'étude en psychologie :*

Les participants recrutés au sein de la faculté de psychologie ont été sollicités uniquement en première année de Licence. En effet, bien que les effets de l'engagement semblent être préservés même lorsque les personnes soumises à cette technique sont au fait de son existence (Katzev et Brownstein, 1989), cette précaution a été prise en vue d'éviter une éventuelle intervention parasite de cette variable, le programme de psychologie sociale de l'Université de Nantes intégrant en licence 2 la thématique de l'engagement comportemental.

## **3.2. Protocole expérimental :**

Le protocole expérimental de cette étude reprend largement, en ce qui concerne ses premières étapes, le plan utilisé lors de la première étude de cette thèse.

Deux conditions expérimentales ont été opérationnalisées : une condition dite de « demande », et une condition d' « engagement public ».

Avant la mise en place des modalités propres à chacune de ces conditions, les étudiants ont donc été, de la même manière que dans la première étude, sollicités à l'occasion d'un de leurs cours de travaux dirigés ou d'un de leur cours magistraux, en vue de participer à une étude traitant de la personnalité et de ses liens avec le choix et le déroulement d'un cursus universitaire. L'expérimentatrice précisait aux étudiants que la participation à cette étude était volontaire et consistait à répondre à un questionnaire de personnalité anonyme, dont la durée de remplissage n'excédait pas 10 minutes. Ce prétexte factice présenté aux étudiants, ceux-ci étaient invités à s'inscrire en vue de participer à l'étude, puis recontactées dans les jours suivants afin de convenir d'un créneau pour la passation du test de personnalité.

### **Condition « Demande » :**

*Protocole en T<sub>0</sub>* : Dans cette première condition, les étudiants étaient reçus quelques jours plus tard, par groupes de 5 personnes en moyenne, lors d'un premier rendez-vous qualifié de rendez-vous « T<sub>0</sub> » dans une salle de l'UFR de psychologie. Après que l'expérimentatrice ait rappelé le propos et le déroulement de l'étude, ces participants étaient amenés à remplir l'inventaire de personnalité NEO PI-R, en ce qui concerne les items relatifs à l'extraversion uniquement.

Cet inventaire complété, l'expérimentatrice remerciait les étudiants pour leur participation à l'étude et convenait avec eux d'un rendez-vous la semaine suivante afin qu'ils puissent « valider le profil de personnalité élaboré à partir de leurs réponses ».<sup>53</sup>

L'expérimentatrice expliquait alors que cette passation était également pour elle l'occasion d'aborder la campagne de nutrition que l'Université de Nantes souhaitait mettre en place durant l'année universitaire en cours. Cette campagne de nutrition était présentée comme destinée à évaluer les habitudes alimentaires et attitudes envers l'alimentation des étudiants. Ce prétexte permettait de soumettre aux participants le « questionnaire d'évaluation des comportements et attitudes liés à l'alimentation » (Annexe 1), constituant la mesure initiale ou « T<sub>0</sub> » de ces deux aspects.

Dans un second temps, l'expérimentatrice ajoutait que l'objectif de cette campagne de nutrition était aussi de conduire les étudiants à modifier leurs habitudes alimentaires et attitudes envers l'alimentation équilibrée. Elle expliquait aux participants qu'afin de susciter ces changements, des affiches promouvant une alimentation équilibrée seraient prochainement publiées au sein des couloirs de la faculté, affiches dont la composition tiendrait en des arguments, opinions, etc. fournis par des étudiants provenant eux-mêmes de la faculté de Nantes. L'expérimentatrice précisait que ces productions verbales seraient publiées de manière anonyme sur les affiches supports de la campagne (ce point étant rappelé aux étudiants au sein du questionnaire à compléter), puis demandait aux étudiants de bien vouloir prendre quelques minutes afin de remplir un court questionnaire destiné à recueillir de tels arguments (Annexe 7).

Le questionnaire utilisé comportait 6 questions ouvertes relatives aux attitudes des étudiants concernant l'importance de s'alimenter correctement et de promouvoir un tel comportement, à leurs connaissances concernant les bases d'une alimentation équilibrée, ainsi qu'à leur représentation de cet objet. Ce questionnaire d'arguments, à la demande de l'expérimentatrice, n'était rempli que de manière partielle (seules 3 des 6 questions recevaient une réponse de la part des participants)<sup>54</sup>.

La présentation d'une « affiche type » (Annexe 9) prétendument destinée à être utilisée dans le cadre de la campagne en sus des affiches comportant les arguments des étudiants était,

---

<sup>53</sup> Ce prétexte fallacieux était utilisé afin de s'assurer que le plus grand nombre d'étudiants se présenteraient lors du second rendez-vous afin de permettre de réaliser la mesure de suivi de leur alimentation.

<sup>54</sup> Ce choix a été réalisé dans un souci de standardisation avec la procédure d'engagement public détaillée ci-après.

enfin, réalisée afin d'introduire un court argumentaire en faveur de la consommation de « 4 portions de fruits par jour », objectif alimentaire que l'expérimentatrice « conseillait d'atteindre » aux participants<sup>55</sup>. Une fois ce topo terminé, l'expérimentatrice remerciait les étudiants et leur rappelait le rendez-vous programmé la semaine suivante.

*Protocole en T<sub>1</sub>* : Une semaine plus tard, les étudiants étaient donc reçus afin de faire le point sur la validité du profil établi à partir de leurs réponses au test NEO PI-R. Avant de réaliser ce point, l'expérimentatrice « profitait de la présence » des étudiants pour leur administrer le « questionnaire de suivi de l'alimentation » (Annexe 5), permettant d'évaluer leur consommation de fruits durant la semaine écoulée mais aussi leur consommation de légumes et de poisson, ainsi que leur attitude à l'issue de cette semaine envers la question de l'alimentation. Cette mesure constituait une évaluation de l'évolution à « court terme » des participants sur ces différents aspects<sup>56</sup>. Une fois ce questionnaire rempli et le retour sur leur profil effectué<sup>57</sup>, les étudiants étaient remerciés définitivement pour leur participation à l'étude.

### **Condition engagement public :**

*Protocole en T<sub>0</sub>* : Le protocole utilisé en « T<sub>0</sub> » dans la condition d'engagement public était similaire à celui utilisé en condition « demande », du début de l'intervention jusqu'au moment de l'évocation de la campagne affichée en lien avec la nutrition. La mesure de la personnalité (ainsi que la planification d'un rendez-vous de validation du profil une semaine plus tard) tout comme la mesure « T<sub>0</sub> » de l'alimentation et de l'attitude étaient donc effectuées suivant le même mode. L'introduction d'une variante au sein du protocole intervenait donc au moment de l'explication de la préparation et de la diffusion de la campagne au sein de la faculté. L'expérimentatrice mentionnait ici aux participants qu'ils étaient libres d'accepter ou de refuser de participer à l'écriture des arguments destinés à figurer sur les affiches, d'une part ;

---

<sup>55</sup> Notons que le topo réalisé sur les bienfaits associés à la consommation de fruits n'a pas été élaboré dans l'objectif de constituer un argumentaire relevant de la communication persuasive. Ce discours a davantage eu pour objectif d'introduire logiquement la demande de consommer 4 fruits par jour auprès des étudiants que celui de les persuader de le faire ; ce dans la mesure où l'étude de l'efficacité d'un tel procédé de communication n'est pas le propos de notre étude.

<sup>56</sup> Sur la base de critères subjectifs liés à notre appréciation de la temporalité du court et du long terme en lien avec l'objet alimentation, et en raison de l'absence de critères consensuels permettant de définir ces temporalités au sein de la littérature (Girandola et Roussiau, 2003).

<sup>57</sup> Aucun étudiant n'a manifesté de réserve majeure concernant les résultats obtenus suite à l'analyse de son profil d'extraversion. Ce point conforte donc la pertinence de la mesure de l'extraversion effectuée au sein de l'étude, et ainsi celle de son utilisation en vue d'évaluer l'impact de cette dimension.

et que ces arguments seraient accompagnés, lors de leur publication dans les couloirs de la faculté, des nom et prénom de leurs auteurs (ce point était également rappelé dans le questionnaire distribué ; Annexe 8). Ces deux éléments étaient destinés à susciter chez les participants le sentiment d'être engagés, et ce de manière publique, par leur participation à cette campagne.

Dans le souci de ne pas conduire les étudiants à générer un nombre trop important de cognitions consonantes avec le fait d'avoir accepté de rédiger des arguments en faveur de l'alimentation<sup>58</sup>, l'expérimentatrice précisait aux participants qu'un nombre suffisamment important de données avait été recueilli pour certaines des questions. En conséquence, ceux-ci étaient amenés à répondre uniquement à la 1<sup>ère</sup>, la 2<sup>ème</sup> et à la 6<sup>ème</sup> question du questionnaire (les trois questions évoquées dans la condition « demande »).

Pour finir, le même argumentaire en faveur de la consommation de 4 fruits par jour était réalisé par l'expérimentatrice auprès de ces participants, et le même conseil de tenter d'adopter ce mode alimentaire formulé. Les participants étaient enfin remerciés jusqu'au prochain rendez-vous<sup>59</sup>.

*Protocole en T<sub>1</sub>* : Le protocole en « T<sub>1</sub> » utilisé dans la condition d'engagement public était conforme, en tous points, à celui décrit dans la procédure de demande. Après une évaluation des comportements alimentaires des participants durant la semaine écoulée entre le rendez-vous « T<sub>0</sub> » et ce rendez-vous de suivi, ainsi que de leur attitude à l'issue de cette semaine à l'égard de la thématique alimentaire (Annexe 5), les participants bénéficiaient d'une analyse de leur profil de personnalité puis étaient remerciés définitivement pour leur participation à l'étude.

---

<sup>58</sup> Le choix de ne soumettre les participants qu'au remplissage d'une partie du questionnaire a été motivé par le caractère ambigu de l'effet engendré par l'écriture d'arguments allant dans le sens d'un acte engageant précédemment émis. En effet, si la rédaction d'arguments est régulièrement utilisée comme un moyen d'engager les individus, ce type d'activité engendre également la production de cognitions consonantes avec l'acte qui leur a été extorqué. En ce sens, dans l'étude présente, l'écriture de nombreux arguments aurait été susceptible de venir réduire la « dissonance » éprouvée par les participants suite à leur acceptation de participer à l'élaboration de la campagne de nutrition. Le choix de ne demander qu'un remplissage partiel du questionnaire avait donc pour objectif, d'une part, d'éviter de fournir aux étudiants un nombre trop important d'éléments consonants avec leur engagement ; et d'autre part, d'offrir néanmoins une implication personnelle suffisante pour que l'étudiant ait le sentiment d'être engagé par son comportement aux yeux de ses pairs.

<sup>59</sup> Comme expliqué en lien avec la procédure « demande », le topo utilisé n'ayant pas été formulé afin de répondre aux critères définissant un argumentaire persuasif, la procédure utilisée dans cette seconde modélisation expérimentale ne peut en réalité tout à fait être qualifiée de communication engageante. Néanmoins, il n'est pas à exclure que les arguments avancés dans le cadre de ce topo aient pu renforcer l'efficacité de l'engagement public préalable des participants, en renforçant les cognitions rendues saillantes par la réalisation de cet acte.

### **3.3. Population**

Dans cette seconde étude, 211 participants se sont inscrits pour participer à l'étude sur la personnalité et ont, de ce fait, été soumis au protocole expérimental détaillé précédemment. Sur l'ensemble de ces participants, seuls 186 ont été retenus ; 17 participants affectés à la condition « engagement public » ayant refusé de s'engager, et 8 participants ne s'étant pas présentés lors de la session de passation « T1 » (leurs résultats étant de ce fait inexploitables dans la mesure où il n'était alors pas possible d'évaluer leur évolution alimentaire et attitudinale).

Parmi les 17 participants ayant refusé de s'engager, notons que 12 personnes présentent un profil introverti, et 5 personnes un profil extraverti. Cette différence importante implique que la dimension extraversion pourrait être liée à l'acceptation de s'engager dans un acte public lorsque cette demande est formulée par un tiers. Notre échantillon « refus », de faible ampleur, ne nous permet cependant pas d'affirmer une telle influence.

L'échantillon final de cette étude se compose de 75.3% de femmes pour 24.7 % d'hommes, et, pour ce qui a trait à la répartition en fonction du cursus universitaire, de 47.3% d'étudiants en psychologie, de 15.6% d'étudiants en sociologie, de 14% d'étudiants en droit, de 11,3% d'étudiants en lettres modernes, de 7% d'étudiants en histoire et de 4.8% d'étudiants en LEA<sup>60</sup>. Ces étudiants ont été recrutés de la Licence 1 à la Licence 3.

### **3.4. Matériel**

Cette partie vise à décrire et expliquer les différents matériels utilisés en vue d'opérationnaliser les variables indépendantes définies et de mesurer les changements attendus dans cette étude. Ces outils (hormis le NEO PI-R) figurent en Annexes.

#### ***3.4.1. Inventaire de personnalité NEO PI-R :***

Dans cette étude, comme dans la précédente, nous avons eu recours à l'inventaire de personnalité NEO PI-R en vue d'évaluer le profil d'extraversion des participants. En conséquence, la présentation de cet outil ne sera pas réitérée dans ce chapitre. Nous invitons le lecteur à se reporter à la partie « 5.1. Le NEO PI-R » du chapitre « 2 » pour en retrouver le

---

<sup>60</sup> Langues Etrangères Appliquées

détail et à la partie « Inventaire de personnalité NEO PI-R » du chapitre « 5 » pour une justification du choix de cet inventaire.

### ***3.4.2. Questionnaire portant sur l'alimentation et l'attitude envers l'alimentation des étudiants : Version utilisée au temps « T<sub>0</sub> » (Annexe 1)***

Le questionnaire utilisé dans cette seconde recherche était en tout point identique à celui utilisé dans notre première étude. Pour une description détaillée de ce questionnaire, nous invitons donc le lecteur à se reporter au chapitre 4, en partie « Matériel ». De manière générale, rappelons que celui-ci visait à constituer une première évaluation des comportements alimentaires habituels des participants, ainsi que de leurs attitudes envers le concept d' « alimentation équilibrée ». Une première partie du questionnaire portait donc sur les pratiques alimentaires courantes des répondants et visait en particulier à mesurer leur consommation habituelle en termes de fruits ; tandis qu'une seconde partie évaluait leur attitude générale à l'égard de l'alimentation équilibrée à l'aide de 5 items.

Tout comme dans notre première étude, ce questionnaire a été soumis aux participants avant que ne soient formulées les recommandations en lien avec la consommation de fruits. En lien avec le protocole spécifique à cette seconde recherche, il a également été soumis avant le remplissage de la feuille d'arguments en faveur d'une alimentation saine. Cette procédure a été retenue en vue d'éviter que les réponses des participants au questionnaire, et plus particulièrement à l'item correspondant au comportement alimentaire qui nous intéresse, ne soient biaisées par les conseils formulés par l'expérimentatrice et/ou par un souci de consistance du répondant vis-à-vis des arguments qu'il a avancés.

### ***3.4.3. Feuilles d'argumentaire en faveur de l'alimentation équilibrée : version « Demande » et version « Engagement public » (Annexes 7 et 8)***

Afin d'opérationnaliser la variable « Engagement », deux feuilles destinées à recueillir les arguments des participants en faveur de l'alimentation équilibrée ont été élaborées.

Quelle que soit la version considérée, ces feuilles se composent de 6 questions : 2 questions interrogent le participant sur l'importance d'une alimentation équilibrée et de sa promotion auprès du public étudiant (questions permettant le recueil des arguments), 3 questions portent sur les connaissances du participant concernant l'alimentation équilibrée (conséquences

associées à une alimentation équilibrée ou son contraire, aliments essentiels dans ce contexte), et une dernière vise à recueillir la représentation sociale de cet objet. Cette formule a été choisie afin de limiter le nombre d'arguments formulables par les participants, tout en conservant un format de questionnaire qui paraisse crédible à leurs yeux.

Comme indiqué précédemment, seules 3 questions ont donc réellement été soumises aux participants : la question « Pourquoi est-il important, selon vous, de s'alimenter de manière équilibrée au quotidien ? », la question « Pourquoi est-il important, selon vous, de faire passer ce message auprès de la population étudiante ? », et enfin la question « A quoi vous fait penser l'expression « alimentation équilibrée » ? (Vous pouvez donner 1 à 8 mots ou expressions qui vous viennent spontanément à l'esprit) ».

L'introduction de la variation expérimentale, outre par la consigne accompagnant le questionnaire, a été réalisée dans cette feuille au moyen d'un paragraphe placé préalablement aux questions. Dans la version « demande », ce paragraphe rappelle aux participants que les arguments recueillis par le biais du mini-questionnaire sont destinés à être publiés de manière anonyme sur les affiches de la campagne de nutrition. Dans la version « engagement public », il est précédé au contraire d'espaces destinés à être complétés par le nom, prénom, année de licence et filière universitaire du participant. Le paragraphe rappelle ensuite que ces informations seront diffusées, accompagnées des arguments émis par le participant, sur les affiches de la campagne.

#### ***3.4.4. Affiche informative de la campagne de nutrition 2012 (Annexe 9)***

Le dernier matériel utilisé dans le cadre de cette passation expérimentale est une affiche (elle aussi factice) présentée aux étudiants comme « le type d'affiche qui sera également diffusé au sein de la campagne de l'Université ». Celle-ci vise à présenter les bénéfices nutritifs associés à la consommation de 4 portions de fruits par jour (apport vitaminique, en fibres et en minéraux) ainsi que l'intérêt de ce comportement alimentaire en termes de prévention (prévention des maladies cardio-vasculaires, du diabète, etc.). La présentation de ce matériel auprès des étudiants a donc pour objectif d'introduire le conseil alimentaire de « consommer 4 fruits par jour », d'en spécifier les formes possibles et d'en motiver l'adoption par les participants. Rappelons toutefois que, comme le topo qui l'accompagnait, cette affiche n'a cependant pas été élaborée en vue de remplir les critères d'un argumentaire persuasif.

### ***3.4.5. Questionnaire portant sur l'atteinte des objectifs alimentaires et sur l'attitude à l'égard de l'alimentation des étudiants : Version utilisée au temps « T<sub>1</sub> » (Annexe 5)***

Le questionnaire destiné à mesurer l'évolution alimentaire -déclarée- et attitudinale des participants au cours de la semaine suivant la passation expérimentale est, en tous points, identique à celui utilisé dans notre première recherche au temps « T1 ». Sans détailler de nouveau ce questionnaire (détail que le lecteur pourra retrouver dans la partie « Matériel » du chapitre 4), nous pouvons rappeler que celui-ci est composé, en premier lieu, d'une partie destinée à évaluer la consommation de fruits, mais aussi de légumes et de poisson des participants au cours de cette semaine. Cette évaluation se fait par le biais de trois items à compléter portant sur ces aspects, que les participants sont amenés à remplir afin d'exprimer leur niveau de consommation de chaque aliment considéré. La seconde partie du questionnaire est destinée à évaluer l'attitude des participants envers l'alimentation équilibrée à l'issue de cette semaine, cette composante étant évaluée grâce au recours à 5 items portant sur des aspects spécifiques de cette thématique générale, vis-à-vis desquels les participants doivent se positionner.

## **3.5. Plan Expérimental**

Le plan quasi-expérimental de cette étude se présente de la manière suivante :

S<E<sub>2</sub>\*Ex<sub>2</sub>>

Où :

E = Engagement

Ex = Extraversion

## **4. Résultats de l'étude n°2**

### **4.1. Efficacité de la manipulation du facteur engageant « caractère public » en vue de susciter des changements liés à l'alimentation**

Tout comme nous en avons fait le choix dans la première étude de cette thèse, les résultats de cette seconde recherche seront présentés en 3 parties pour en accroître la lisibilité. Après une partie traitant de l'effet simple de la technique de changement utilisée sur les modifications

relatives au domaine de l'alimentation, une seconde partie abordera l'impact de la dimension Extraversion sur les effets attitudinaux consécutifs à un engagement public. Enfin, une dernière partie sera consacrée à l'influence de l'Extraversion sur la sphère comportementale des changements liés à cette forme de manipulation. L'ensemble de ces résultats sera ensuite commenté dans une discussion générale de cette étude.

#### ***4.1.1. Traitement statistique des données***

L'évaluation de l'efficacité comparative des différentes procédures à induire des changements d'ordres comportementaux et attitudinaux en lien avec l'alimentation a été réalisée à l'aide d'un test T de Student effectué sur la variable « Engagement ». Ce test a été sollicité afin d'évaluer si les techniques d'engagement public et de demande permettent d'induire de manière significativement différente, au sein de notre échantillon, les deux types de changements souhaités. En l'occurrence, ce test avait pour objectif de vérifier si l'engagement public présente un intérêt significativement supérieur à la demande dans un tel contexte.

#### ***4.1.2. Analyse descriptive des données au temps T0***

Comme dans l'étude n°1, il nous semble intéressant, en vue de mieux saisir la nature des changements observés au cours des différentes passations expérimentales, de présenter une analyse descriptive des données au temps T0.

L'analyse de l'attitude générale des participants envers l'alimentation au temps initial « T0 » indique que les groupes « demande » et « engagement public » présentent respectivement un score moyen de 6.41 et de 6.57. Par ailleurs, le score attitudinal manifesté par les personnes extraverties et par les personnes introverties atteint respectivement 6.76 et 6.07 dans le groupe « demande », et 6.68 et 6.42 dans le groupe « engagement public ». Comme précisé précédemment, cette attitude était évaluée à l'aide d'échelles de positionnement possédant des échelons codés de 0 à 10 (« 0 » représentant une attitude extrêmement négative envers l'item évalué et « 10 » une attitude extrêmement positive). Les participants de cette seconde étude présentent donc de manière générale une attitude plutôt favorable envers l'adoption d'une alimentation équilibrée. Leurs scores restent néanmoins relativement proches de la médiane de l'échelle, ce qui atteste de la pertinence du questionnaire élaboré en vue de réaliser les mesures d'attitude sur la population sélectionnée. De même, ce résultat indique la pertinence

de ce questionnaire en vue d'étudier les évolutions attitudinales des participants au cours des passations.

Dans le détail, on constate que les participants dans leur ensemble estiment que s'alimenter de manière équilibrée est difficile (cet item, avant inversion du codage, ayant reçu un agrément moyen de 6.63) et relativement frustrant (5.09 en moyenne). Ils considèrent toutefois qu'en dépit de ces freins, s'alimenter correctement est une priorité (8.35), et montrent un certain intérêt à connaître les bases d'une alimentation saine (7.32). Enfin, ces personnes présentent à priori un certain engouement à l'idée d'essayer de s'alimenter correctement pendant une semaine (8.52).

La mesure des comportements alimentaires préalables des participants, quant à elle, indique que le groupe « demande » réalise de manière spontanée 45% de l'objectif « consommer 4 fruits par jour » défini (i.e. consomment en moyenne 1.8 fruits par jour), tandis que le groupe « engagement » atteint à 52.5% cet objectif (en consommant en moyenne 2.1 fruits quotidiennement). Plus particulièrement, les personnes extraverties et introverties du groupe « demande » atteignent respectivement à 47.25% et à 44% l'objectif défini ; tandis que ces mêmes profils réalisent 57.75% et 44.75% de l'objectif cible dans le groupe « engagement public ». Le comportement alimentaire habituel des participants de cette étude apparaît donc relativement éloigné de l'objectif alimentaire que nous avons choisi de cibler. Ce résultat justifie une fois encore l'intérêt de notre recherche auprès de la population étudiante, ainsi que la pertinence de l'objectif sélectionné. L'écart entre cet objectif et les comportements alimentaires initiaux des participants apparaît, en effet, suffisamment important pour que des changements significatifs puissent être observés suite à l'introduction des deux procédures expérimentales.

Notons, pour finir, que l'échantillon total de nos participants est composé à 46.2% de personnes introverties et à 53.8% de personnes extraverties.

#### **4.1.3. Effets de l'engagement sur le court terme :**

##### **4.1.3.1. Comparaison de l'efficacité des procédures d'« engagement Public » et de « demande », à court terme :**

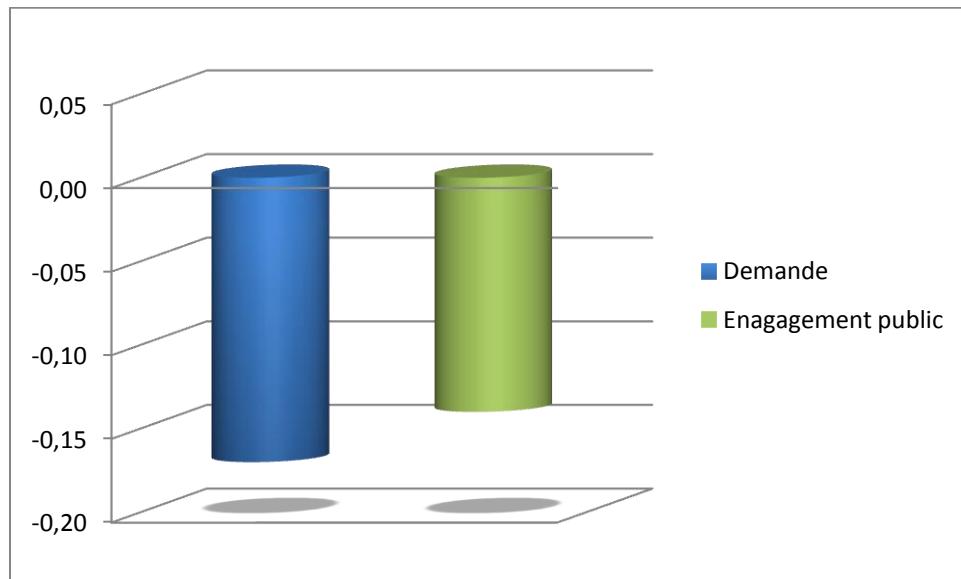


Figure 27: Changements attitudinaux de T0 à T1 (sur une échelle en 10 points)

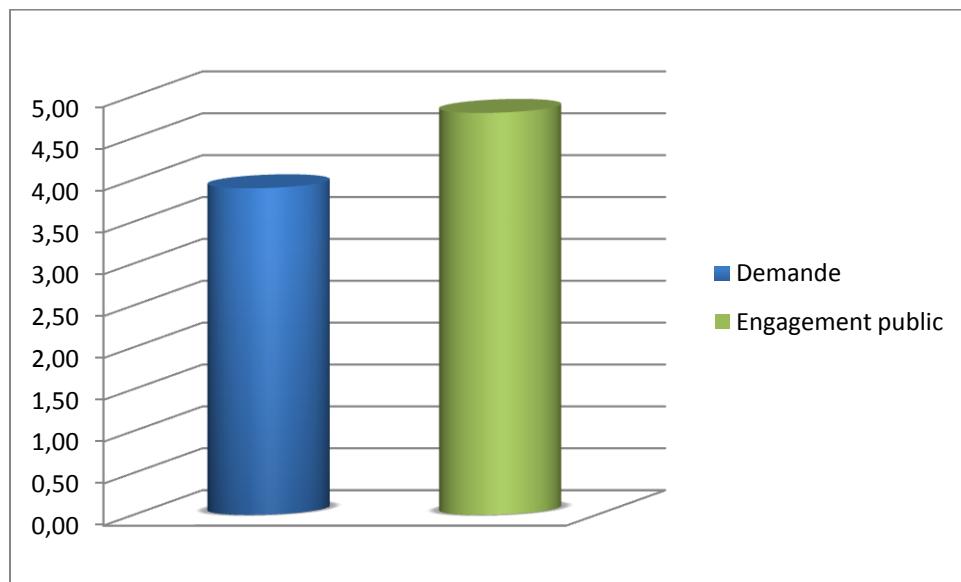


Figure 28: Evolution de l'atteinte des objectifs alimentaires de T0 à T1 (en points de pourcentage)

Nous avons formulé l'hypothèse selon laquelle l'engagement public devrait permettre de susciter des changements alimentaires et attitudinaux supérieurs à ceux induits par la demande chez les étudiants, à court terme.

En ce qui concerne la variable « changements attitudinaux » (Figure 27), le groupe « demande » connaît entre « T0 » et « T1 » une évolution moyenne de -0.17 échelon, passant d'un score attitudinal général de 6.41 à un score de 6.24 (sur une échelle, rappelons le, dont le score le plus favorable envers l'alimentation équilibrée est « 10 » et le score le plus défavorable « 0 »). Le score attitudinal du groupe « engagement public », pour sa part, diminue d'environ 0.14 échelon sur cette même période en passant de 6.57 à un score de 6.43. Néanmoins, seule l'évolution constatée dans le groupe demande s'avère significative ( $t (92) = -2.04$  ;  $p = .044$ ).

L'engagement public manque donc à induire une évolution attitudinale positive chez les étudiants de notre échantillon, et de fait une évolution plus positive que la demande : toutefois, cette procédure n'entraîne pas de baisse substantielle de la positivité conférée à l'alimentation équilibrée à l'issue de la semaine de la nutrition, contrairement à la procédure de demande. Ces deux procédures, néanmoins, ne se distinguent pas significativement quant aux évolutions attitudinales qu'elles suscitent ( $t (184) = -.27$  ;  $p = .791$ ).

Pour ce qui est de la variable « changement alimentaire » (c'est-à-dire l'évolution de l'atteinte déclarée de l'objectif « consommer 4 fruits par jour », représentée en Figure 28) le groupe « demande », fait montre d'une évolution de 3.9 points entre « T0 » et « T1 », période pendant laquelle il atteint 48,9% de l'objectif cible. Cette évolution ne se révèle pas significative ( $t (92) = 1.46$  ;  $p = .146$ ). Le groupe de participants soumis à la procédure d'engagement public, quant à lui, accroît sa consommation de fruits de 4.8 points de pourcentage pendant la semaine de la nutrition, pour atteindre finalement 57.3% de l'objectif cible. Cette évolution apparaît cette fois significative ( $t (92) = 2.03$  ;  $p = .046$ ) : l'engagement public a donc permis de favoriser la consommation de fruits chez les étudiants dans cette étude. Néanmoins, les évolutions manifestées par ces deux groupes expérimentaux ne se distinguent pas significativement ( $t (184) = .26$  ;  $p = .793$ ) : la procédure d'engagement public ne se montre donc pas plus efficace que celle de demande, dans notre étude, en vue de favoriser l'adoption d'une alimentation riche en fruits chez les étudiants.

Les résultats des tests T de Student réalisés pour les variables « changements attitudinaux » et « changements alimentaires » indiquent donc que l'engagement public ne permet pas, dans notre étude, de donner lieu à des changements supérieurs à ceux induits par la demande. En conséquence, l'hypothèse selon laquelle **la procédure d'engagement public permet, à court terme, d'obtenir des changements d'attitude envers l'alimentation ainsi que des**

**changements alimentaires supérieurs à ceux induits par une procédure de demande, est réfutée.**

Il est à noter, toutefois, que ces données globales masquent des différences importantes entre participants. En effet, un nombre conséquent de personnes ne changent absolument pas de comportement alimentaire durant la semaine de la nutrition dans chacun de ces groupes : seuls 31 participants, dans le groupe « demande » comme « engagement public », sont amenés à modifier de manière positive et relativement importante (i.e. de l'ordre de 25 à 50 points de pourcentage, donc de 1 à 2 fruits de plus par jour) leur comportement alimentaire. Les deux groupes expérimentaux ne se distinguent donc pas sur le nombre de personnes faisant montre d'un changement alimentaire positif au cours de la semaine de la nutrition. Ce résultat nous amène à constater que le fait d'avoir été engagé par une attitude rendue publique n'engendre que chez une faible partie de nos participants la mise en œuvre de comportements alimentaires cohérents avec cette attitude. Nous discuterons ce résultat ultérieurement.

## **4.2. Efficacité de la manipulation du facteur engageant « caractère public » en fonction de l'Extraversion en vue d'induire des changements attitudinaux.**

### ***4.2.1. Traitement statistique des données***

En vue d'évaluer l'impact de la dimension Extraversion sur l'efficacité de l'engagement public, un protocole d'analyse en deux étapes a été effectué.

Dans un premier temps, une Anova univariée a été menée, qui a permis d'évaluer l'effet produit par l'interaction entre les facteurs Engagement et Extraversion sur les changements attitudinaux attendus.

Des comparaisons planifiées ont, ensuite, été sollicitées en vue d'évaluer l'intérêt de l'utilisation de la procédure d'engagement public pour chaque profil d'extraversion. Ces comparaisons ont consisté, pour chacun des deux profils d'extraversion, à mettre en parallèle les changements manifestés par les personnes soumises à la procédure d'engagement public et ceux manifestés par les personnes soumises à la procédure de demande. Pour finir, une comparaison planifiée a été réalisée en vue de déterminer l'efficacité de l'engagement public en fonction du profil d'extraversion : cette comparaison donc mis en parallèle, parmi les personnes soumises à la condition d'engagement public, les changements manifestés par les personnes extraverties et par les personnes introverties.

#### 4.2.2. Effets attitudinaux de l'engagement public en fonction de l'extraversion sur le court terme :

##### 4.2.2.1. Comparaison de l'efficacité des procédures de « demande » et « d'engagement public » à court terme, pour chaque profil d'extraversion :

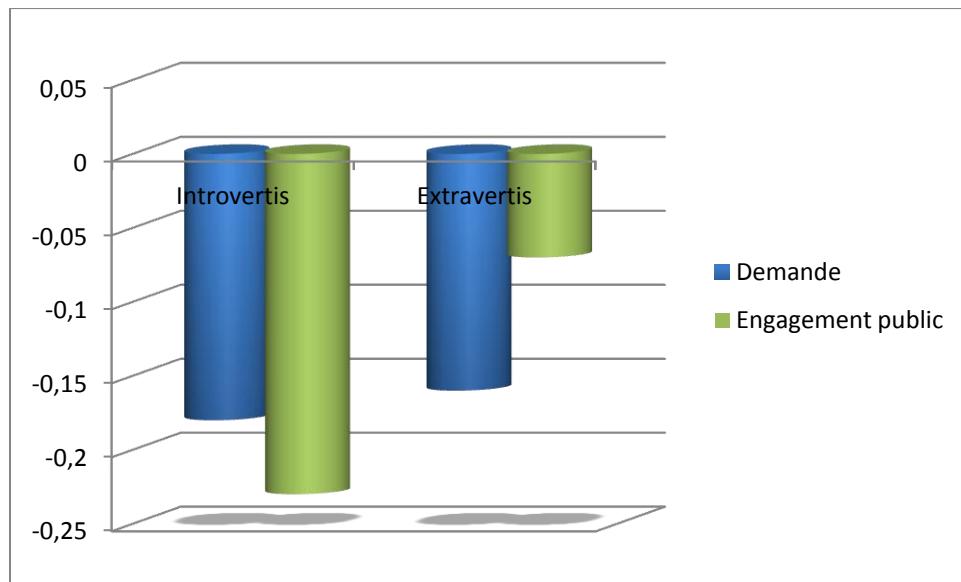


Figure 29: Efficacité des différentes procédures en vue d'induire des changements attitudinaux de T0 à T1, en fonction de l'extraversion (sur une échelle en 10 points)

L'Anova univariée réalisée sur les données de la variable « changements attitudinaux » indique qu'il n'existe pas d'effet d'interaction entre la condition à laquelle ont été soumis les participants et leur profil d'extraversion ( $F (3,182) = .26$  ;  $p = .611$ ). L'effet de la condition en ce qui concerne les modifications attitudinelles à court terme semble donc indépendant du profil d'extraversion des individus.

Il apparaît, en l'occurrence, que l'engagement public ne se montre pas plus efficace que la demande en vue d'induire des changements attitudinaux, quel que soit le profil d'extraversion (Figure 29). Les personnes « faiblement extraverties » ayant été affectées à la condition « demande », font ainsi preuve, de T0 à T1, d'une diminution moyenne de -0.18 échelon, passant ainsi d'un score attitudinal de 6.07 (sur 10) à un score de 5.89. Cette diminution n'est pas significative ( $t (46) = -1.45$  ;  $p = .153$ ). Les personnes présentant le même profil de personnalité mais assignées à la procédure d'engagement public connaissent, quant à elles, une évolution de -0.23 échelon entre T0 et T1, évoluant d'un score attitudinal de 6.43 à un score de 6.2. Cette évolution de l'attitude envers l'alimentation équilibrée apparaît cette fois

significative ( $t (38) = -2.21$  ;  $p = .033$ ) : les personnes introverties soumises à la procédure d'engagement public se positionnent donc de manière plus négative envers la question de l'alimentation équilibrée à l'issue de la semaine de la nutrition qu'en amont de celle-ci. Les évolutions manifestées par les introvertis « engagés » et « demande », toutefois, ne se distinguent pas significativement l'une de l'autre ( $F (1,84) = .06$  ;  $p = .813$ ).

En ce qui concerne les personnes « fortement extraverties », celles ayant été assignées à la condition « demande » évoluent, entre T0 et T1, d'un score attitudinal de 6.76 à un score de 6.6 (baisse de -0.16 échelon). Les personnes extraverties ayant fait l'objet d'un engagement public manifestent quant à elles une diminution de 0.07 échelon en passant d'un score attitudinal de 6.68 à un score de 6.61. Les évolutions attitudinales de ces participants s'avèrent non significatives, quelle que soit la condition expérimentale ( $t (45) = -1.43$  ;  $p = .161$ ) en ce qui concerne le groupe demande ; ( $t (53) = -.55$  ;  $p = .582$ ) en ce qui concerne le groupe engagement). Par ailleurs, la comparaison des évolutions manifestées par ces deux groupes de participants indique à nouveau que celles-ci ne se différencient pas significativement ( $F (1,98) = .24$  ;  $p = .622$ ).

L'engagement public manque donc à susciter des évolutions attitudinales positives et supérieures à celles suscitées par la demande, quel que soit le profil individuel. Nous avions formulé l'hypothèse selon laquelle **l'engagement public permet, à court terme, de susciter des changements attitudinaux supérieurs à ceux induits par la demande chez les personnes introverties**. Nous nous attendions en revanche à ce que **l'engagement public suscite des effets attitudinaux équivalents à la demande chez les personnes extraverties**. **Au regard de ces données, nous sommes amenés à réfuter la première hypothèse formulée, et à valider la seconde.**

Il est à noter que la procédure d'engagement public semble, de plus, induire des effets attitudinaux contraires à ceux escomptés chez les personnes introverties, ces personnes manifestant une diminution significative de la positivité associée à l'alimentation équilibrée à l'issue de la semaine de la nutrition. Néanmoins, dans la mesure où cette tendance à la diminution apparaît générale (i.e. quels que soient le groupe de participants et la condition considérés), et dans la mesure où l'évolution de ce groupe ne se dissocie pas de celle du groupe demande du même profil, ce résultat ne semble pas impliquer un effet retard particulier de l'engagement public sur la population « introvertie ».

4.2.2.2. *Comparaison de l'efficacité de la procédure d'engagement public en fonction du profil d'extraversion, à court terme :*

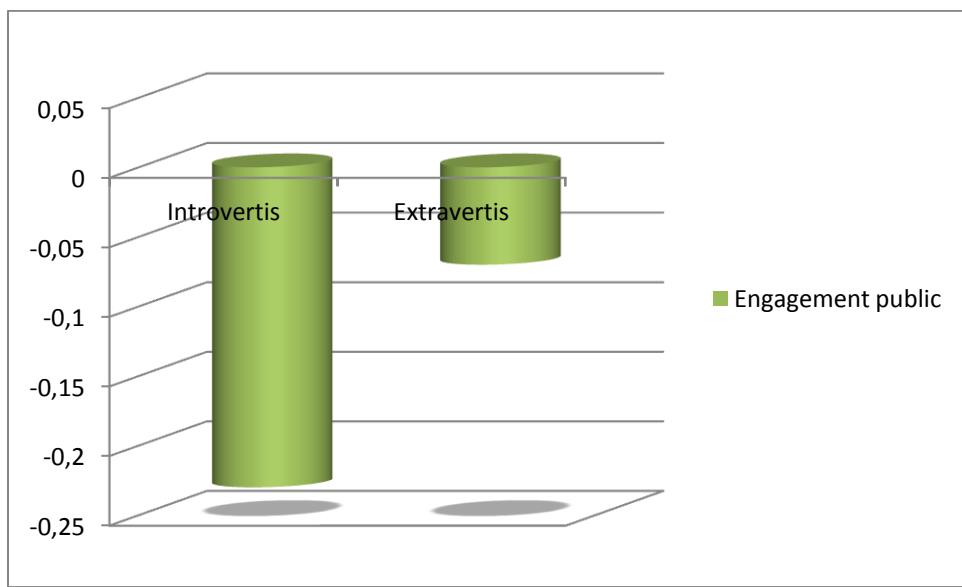


Figure 30: Efficacité de l'engagement public en vue d'induire des changements attitudinaux de T0 à T1, en fonction de l'extraversion (sur une échelle en 10 points)

Les résultats de l'Anova univariée, évoqués précédemment, suggèrent que l'influence de la variable indépendante « engagement » n'est pas impactée par le profil d'extraversion des participants. Cette observation est précisée par la comparaison des évolutions attitudinales manifestées dans la condition « engagement public » par les profils « extraversion élevée » et « extraversion faible ».

Comme nous l'avons mentionné précédemment, le score attitudinal des personnes extraverties soumises à la procédure d'engagement public fait l'objet entre T0 et T1 d'une évolution de -0.07 échelon, passant d'un niveau initial de 6.68 à un niveau de 6.61. Cette tendance à dévaloriser l'objet « s'alimenter sainement » ne s'avère pas significative ( $t (53) = -.55$  ;  $p = .582$ ). Les personnes faiblement extraverties, pour leur part, dévalorisent également le fait de bien s'alimenter entre T0 et T1 en passant d'un score de 6.43 à un score de 6.2, ce qui correspond à une diminution de 0.23 échelon. Cette baisse de la favorabilité de l'attitude à l'égard de l'alimentation saine apparaît, en revanche, significative ( $t (38) = -2.21$  ;  $p = .033$ ).

Les tendances exprimées par ces deux groupes de participants engagés, néanmoins, ne se distinguent pas dans une mesure significative ( $F (1,91) = .75$  ;  $p = .387$ ) (Figure 30). L'engagement public ne permet donc pas de susciter des évolutions attitudinales supérieures

chez l'un ou l'autre des profils d'extraversion ; il n'implique pas non plus une évolution attitudinale plus négative chez l'un ou l'autre de ces profils.

Nous avions formulé l'hypothèse selon laquelle **les personnes introverties font montre, suite à un engagement public, de changements attitudinaux supérieurs à ceux manifestés par les personnes extraverties, à court terme. Cette hypothèse est donc invalidée au vu de ces résultats.** Les implications de cette invalidation feront l'objet d'une discussion à la fin de ce chapitre.

#### **4.3. Efficacité de la manipulation du facteur engageant « caractère public » en fonction de l'Extraversion en vue d'induire des changements comportementaux.**

##### ***4.3.1. Traitement statistique des données***

Le traitement statistique des données opéré afin d'évaluer l'impact de l'Extraversion sur les changements alimentaires consécutifs à un engagement public a été similaire en tous points à celui présenté dans la partie traitant des changements attitudinaux. En conséquence, il ne sera pas développé dans cette seconde partie de résultats.

#### 4.3.2. Effets comportementaux de l'engagement public en fonction de l'extraversion sur le court terme :

##### 4.3.2.1. Comparaison de l'efficacité des procédures de « demande » et « d'engagement public » à court terme, pour chaque profil d'extraversion :

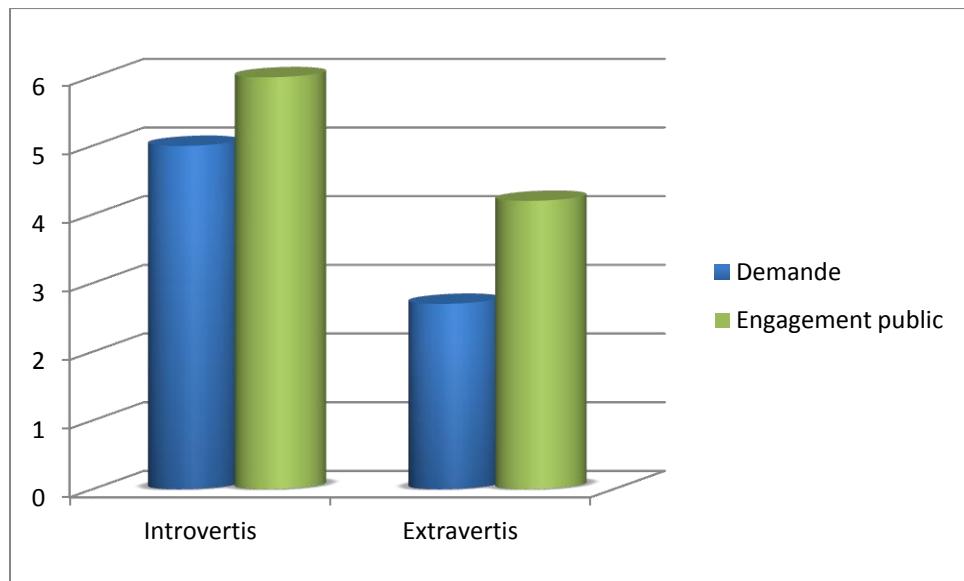


Figure 31: Efficacité des différentes procédures en vue d'induire un changement dans la consommation de fruits de T0 à T1, en fonction de l'extraversion (en points de pourcentages)

L'Anova univariée réalisée sur les données de la variable « changements alimentaires » indique que l'interaction entre les facteurs « Engagement » et « Extraversion » n'est pas significative à court terme dans cette étude ( $F (3,182) = .01$  ;  $p = .919$ ). Ce résultat indique que l'effet de la condition expérimentale sollicitée n'est pas dépendant des caractéristiques d'extraversion des participants, en ce qui concerne les changements alimentaires à court terme. Les comparaisons planifiées réalisées pour chaque profil d'extraversion à partir des données obtenues suite à l'introduction de la procédure de demande et d'engagement public confirment ce premier résultat.

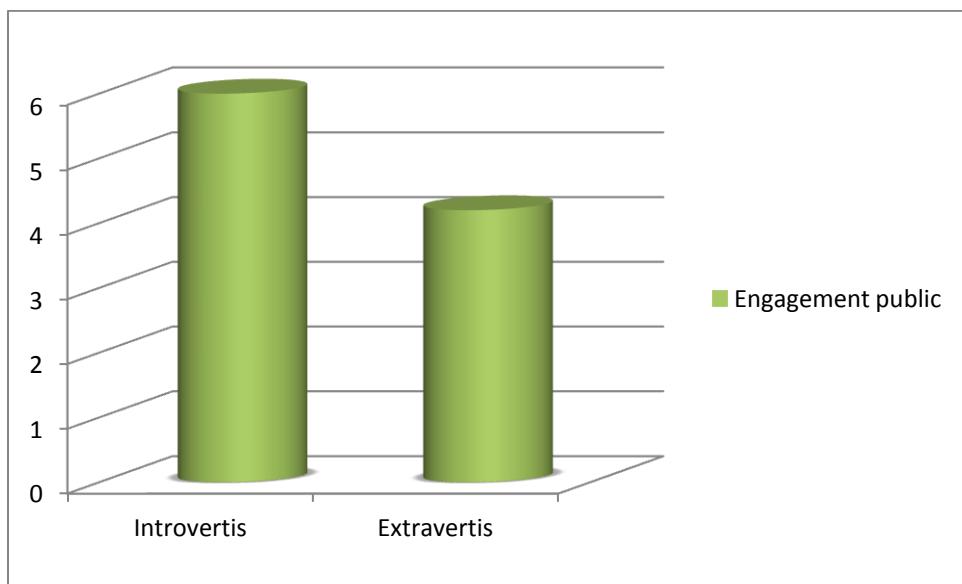
En effet, les personnes faiblement extraverties placées en condition « demande » font montre, lors de la semaine de la nutrition (soit entre T0 et T1), d'une évolution de leur consommation de fruits de l'ordre d'environ 5 points de pourcentage, passant d'une atteinte déclarée de l'objectif « consommer 4 fruits par jour » de 44% (i.e. consommation moyenne de 1.76 fruits par jour) à une atteinte de 49% (i.e. consommation de 1.96 fruits). Cette évolution n'est pas

significative ( $t (46) = 1.60$  ;  $p = .116$ ). Dans la condition « engagement public », les personnes présentant ce profil évoluent quant à elles de 6 points environ entre T0 et T1, passant d'une atteinte déclarée moyenne de 45% (i.e. 1.79 fruits) à une atteinte de 51% (i.e. 2.03 fruits). L'évolution manifestée par ce groupe de participants se révèle en revanche tendancielle ( $t (38) = 1.78$  ;  $p = .083$ ). La comparaison qui nous intéresse, à savoir la mise en parallèle de l'évolution manifestée par le groupe « demande » et de celle du groupe « engagement public », révèle néanmoins que les personnes introverties ne se montrent pas plus réceptives à la procédure engageante qu'à la procédure « imposée » ( $F (1,84) = .02$  ;  $p = .893$ ) (Figure 31). L'engagement public ne présente donc pas d'intérêt dans cette étude, vis-à-vis de la demande, en vue d'induire des changements alimentaires à court terme chez les personnes introverties.

Du côté des personnes fortement extraverties, on observe que les personnes soumises à la procédure de demande connaissent une évolution d'environ 2.7 points entre T0 et T1. Ces personnes atteignent ainsi initialement 47.3% (i.e. 1.89 fruits par jour) de l'objectif désigné, avant de respecter 50% de ce conseil alimentaire au cours de la semaine de la nutrition (i.e. 2 fruits). Les extravertis soumis à la procédure d'engagement progressent quant à eux d'environ 4.2 points dans l'atteinte de l'objectif cible pendant la semaine de la nutrition, passant d'une atteinte déclarée de cet objectif de 58% (i.e. 2.3 fruits) à une atteinte de 62% (i.e. 2.5 fruits). Les évolutions alimentaires manifestées par ces deux groupes de participants n'atteignent pas la significativité ( $t (45) = .63$  ;  $p = .535$ ) pour le groupe « demande » ; ( $t (53) = 1.23$  ;  $p = .226$ ) pour le groupe « engagement public »). Leur comparaison indique par ailleurs que le groupe soumis à la procédure d'engagement public ne fait pas montre de davantage de changements alimentaires que le groupe s'étant vu « imposer » de produire des arguments ( $F (1,98) = .09$  ;  $p = .768$ ). Chez les personnes fortement extraverties comme chez les personnes manifestant faiblement cette caractéristique, l'engagement public manque donc à induire des changements alimentaires supérieurs à ceux induits grâce à la demande.

Comme pour la sphère attitudinale des changements, nous avions formulé l'hypothèse que **l'engagement public permet, à court terme, de susciter des changements alimentaires supérieurs à ceux induits par la demande chez les personnes introverties**. Nous nous attendions en revanche à ce que **l'engagement public suscite des effets équivalents à la demande chez les personnes extraverties**. Ces résultats nous amènent à invalider la première hypothèse, et à confirmer la seconde.

**4.3.2.2. Comparaison de l'efficacité de la procédure d'engagement public en fonction du profil d'extraversion, à court terme :**



**Figure 32: Efficacité de l'engagement public en vue d'induire un changement dans la consommation de fruits de T0 à T1, en fonction de l'extraversion (en points de pourcentage)**

Les résultats de l'Anova univariée présentés précédemment indiquent que l'effet de la condition expérimentale n'est pas affecté par le profil d'extraversion des participants, pour ce qui est des changements alimentaires à court terme. La comparaison effectuée entre les changements alimentaires manifestés par les personnes extraverties et par les personnes introverties suite à l'introduction de cette procédure d'engagement confirme cette attente.

Les personnes introverties engagées, rappelons le, progressent entre T0 et T1 d'environ 6 points de pourcentage dans leur atteinte de l'objectif cible, passant d'une atteinte initialement déclarée de 45% à une atteinte de 51% relativement à cet objectif. Cet accroissement apparaît tendanciel ( $t (38) = 1.78 ; p = .083$ ). Les personnes soumises à la procédure d'engagement mais présentant un profil extraverti, quant à elles, font montre d'un accroissement d'environ 4.2 points dans l'atteinte de l'objectif « consommer 4 fruits par jour » pendant la semaine de la nutrition, évoluant d'un pourcentage d'atteinte de 58% à une atteinte de 62%. Cette évolution, en revanche, ne se montre pas significative ( $t (53) = 1.23 ; p = .226$ ).

Les évolutions engendrées au sein de ces deux populations, en outre, ne se distinguent pas de manière significative ( $F (1,91 = .10 ; p = .756)$  (Figure 32). Le niveau d'extraversion des

participants n'apparaît donc pas influencer l'ampleur des changements induits suite à l'introduction d'une procédure d'engagement public, dans cette étude.

Ici encore, comme pour la variable « changements attitudinaux », nous avions formulé le postulat selon lequel **les personnes introverties font montrer, suite à un engagement public, de changements alimentaires supérieurs à ceux manifestés par les personnes extraverties, à court terme. Nous sommes amenés à invalider cette hypothèse.**

Comme les résultats traitant de l'effet de l'extraversion sur l'efficacité de l'engagement public à induire des changements attitudinaux, ces résultats seront toutefois discutés en partie conclusive en lien avec l'efficacité générale de l'engagement dans cette étude.

## 5. Conclusion et discussion de l'étude n°2

Comme nous avons déjà eu l'occasion de l'évoquer dans les lignes de cette thèse, la technique de l'engagement comportemental est une méthode de changement attitudinal et comportemental dont l'efficacité a été démontrée à maintes reprises en lien avec des contextes d'applications divers (Pallak et Cummings, 1976 ; Pardini et Katzev, 1983-1984 ; Geller et al., 1987 ; Wang et Katzev, 1990 ; Louche et Lanneau ; 2004 ; Meneses et Palacio ; 2007). Engager une personne dans un comportement permet le plus souvent d'obtenir de sa part des changements significatifs en lien avec l'acte qu'elle vient d'émettre, ces changements se matérialisant par une plus grande adhésion aux valeurs portées par cet acte, d'une part, et par une répétition voire une généralisation de cet acte au sein de ses comportements ultérieurs. L'intérêt de l'engagement comportemental réside, en outre, dans le fait que cette technique permet de susciter des changements supérieurs à ceux induits par des procédures de demande, de conseil ou encore de persuasion (Katzev et Bachman, 1982 ; Katzev et Pardini, 1987-1988 ; Werner et al., 1995 ; Louche et Lanneau, 2004 ; Lopez et al., 2011). Si l'engagement se révèle donc être une technique très efficiente, l'une de ses modélisations, l'engagement public, se montre particulièrement opérationnelle en vue de susciter les différents types de changements attendus. Cette forme d'opérationnalisation de l'engagement a notamment démontré à plusieurs reprises son efficience en lien avec la problématique de l'alimentation qui nous intéressait dans cette étude (Lewin, 1947/1978 ; Stice et al., 2000 ; Beauvois, 2001 ; Stice et al., 2001 ; Nyer et Dellande, 2010).

L'engagement public, opérationnalisé dans cette seconde étude par la publication des attitudes exprimées par les étudiants envers l'alimentation équilibrée auprès de leurs pairs à

l'université, n'a cependant pas permis, contrairement aux données de la littérature, de susciter des changements significativement supérieurs à ceux produits par la demande. Que l'on considère la sphère des attitudes envers l'alimentation ou celle des comportements alimentaires des participants (opérationnalisés par la consommation de fruits quotidienne), engagement public et demande ont donc donné lieu à des évolutions comparables.

Sur la temporalité du court terme qui nous intéressait, l'engagement public n'a, en l'occurrence, pas permis de susciter des changements d'attitude positifs envers l'alimentation équilibrée. Les résultats indiquent même une tendance à la baisse de la favorabilité de l'attitude chez ce groupe - comme dans le groupe demande -, bien que cette tendance n'apparaisse pas significative. Si l'absence d'extrémisation de l'attitude ne se pose pas réellement en opposition avec les données de la littérature puisqu'il apparaît au travers des différentes études que les modifications attitudinales ne sont pas systématiques à court terme après un engagement (Pallak, et al., 1972 ; Werner et al., 1995), la légère tendance à la baisse observée constitue, elle, un résultat inhabituel. Cette observation est d'autant plus surprenante que l'engagement des participants a été réalisé directement par le biais de l'expression publique d'éléments d'attitude favorables envers la question de l'alimentation par les participants. Plusieurs éléments d'explication peuvent être invoqués afin de rendre compte des résultats présentés.

Premièrement, il est possible d'envisager que les étudiants de la condition engagement puissent s'être sentis « piégés » par l'expérimentatrice et contraints de rédiger des arguments en faveur de l'alimentation saine. Deux éléments nourrissent cette idée. Le fait, tout d'abord, que l'expérimentatrice ait demandé aux participants de remplir le questionnaire sur l'alimentation et d'écrire des arguments en faveur de l'alimentation pendant une séance au cours de laquelle les participants pensaient être venus uniquement pour participer à une étude sur la personnalité et ses effets sur le cursus universitaire. Les participants ont pu, dès lors, avoir le sentiment d'avoir été manipulés par l'expérimentatrice leur demandant de s'inscrire à l'étude dans le but secondaire, mais caché, de les amener à participer à la semaine de la nutrition. De ce fait, les participants ont pu s'être senti, non pas nécessairement « forcés », mais de fait non-totalement volontaires, pour participer à cette campagne et en écrire les arguments. Bien que Beauvois (1994 ; 2005) précise que l'individu engagé ne l'est pas dans un acte spécifique mais vis à vis de sa soumission à l'expérimentateur, la réflexion potentielle que nous avons évoquée, si elle s'est manifestée de manière consciente chez les participants, nous semble néanmoins susceptible d'avoir minimisé l'engagement des participants et ses

effets. Le second élément susceptible d'avoir suscité un sentiment de contrainte chez les participants est relatif à la formulation des questions proposées dans le questionnaire d'arguments. Celles-ci étaient en effet formulées de manière positive envers l'alimentation équilibrée, en incitant le participant à expliquer pourquoi bien s'alimenter est positif et important. Il est possible que cette formulation, plutôt qu'une formulation plus libre permettant aux étudiants d'exprimer les pour et les contre d'une alimentation équilibrée, leur ait donné le sentiment d'avoir fourni des arguments « formatés » ne reflétant pas tout à fait leur positionnement personnel. Si un tel sentiment de contrainte a effectivement été éprouvé par les personnes de la condition « engagement public », ces participants sont susceptibles de ne pas s'être perçus comme étant réellement engagés dans et par leur acte d'écriture d'arguments, et de ne pas avoir ressenti dès lors le besoin de mettre en consistance leurs attitudes avec cet acte. Cette explication pourrait également rendre compte du fait que le groupe « engagement public » ne s'est pas distingué du groupe « demande » sur cette variable. La perception éventuelle de contrainte pourrait même avoir généré un phénomène de réactance pouvant expliquer la légère mais stable tendance à la diminution de l'attitude chez l'ensemble des participants : ce postulat reste néanmoins très hypothétique dans la mesure où cette tendance n'atteint pas la significativité dans notre étude, et demande donc à être testé sur des échantillons de population plus conséquents.

Une autre explication à l'inefficacité de l'engagement public à produire des évolutions attitudinales significatives et supérieures à la demande peut-être trouvée du côté de l'implication sociale générée par la diffusion au sein de la faculté des arguments pro-alimentation équilibrée. Il est ainsi possible que les participants soumis à la procédure d'engagement public se soient perçus comme peu engagés par la future diffusion des arguments qu'ils avaient formulés, dans la mesure où bon nombre des pairs vis-à-vis desquels cet engagement serait réalisé ne pourraient pas identifier les auteurs des messages produits. En conséquence, si les participants soumis à cette condition ont eu le sentiment d'être peu voire non engagés par la diffusion de leurs arguments, il est possible que les facteurs par lesquels cette procédure permet habituellement de susciter un renforcement attitudinal n'aient pu intervenir et permettre la survenue de changements effectifs dans cette étude. Il est également possible que le caractère différé de la diffusion des arguments ait contribué à ce que les participants ne se sentent pas engagés publiquement à l'issue de leur travail d'argumentation comme lors de la mesure en T1 de leur attitude. La faiblesse de l'engagement public à susciter des changements attitudinaux dans cette étude pourrait ainsi

être expliquée par une opérationnalisation inadaptée de cette technique dans le contexte qui est celui de notre intervention.

Mais la faiblesse de l'engagement public à susciter des effets attitudinaux dans cette étude peut également être interprétée sous un troisième angle. Comme nous l'avons évoqué au sein de nos résultats, une grande partie des personnes engagées (i.e. 2/3 des personnes) n'ont pas modifié leur comportement alimentaire pendant la semaine de la nutrition. Il est possible que ces personnes aient été amenées, suite à leur engagement et aux recommandations alimentaires qui leur avaient été faites, à tenter de modifier leur consommation de fruits quotidienne sans y parvenir, en raison de différents facteurs potentiels sur lesquels nous reviendrons. Le fait d'avoir été engagées dans un acte favorable à l'alimentation équilibrée (i.e. produire des arguments en ce sens) et d'avoir ensuite manifesté un comportement en inadéquation avec cet engagement (i.e. le fait de ne pas avoir modifié leur faible consommation de fruits) est susceptible d'avoir généré chez ces personnes une certaine dissonance cognitive. Il est dès lors possible que ces participants engagés aient cherché à rationaliser, non pas le comportement dans lequel ils ont été engagés par l'expérimentatrice, mais les comportements alimentaires ultérieurs dans lesquels ils se sont engagés, en ne modifiant pas leur attitude initiale envers l'alimentation voire en manifestant une certaine diminution (bien que celle-ci ne puisse être considérée comme significative) de la favorabilité de cette attitude. Cette explication reste néanmoins tout à fait hypothétique, notamment en l'absence d'une diminution significative de l'attitude dans notre étude, et devra faire l'objet d'une vérification dans le cadre de recherches ultérieures.

En ce qui concerne la seconde variable dépendante qui nous intéressait dans cette étude (à savoir les changements dans la consommation de fruits chez les étudiants), comme nous l'avons mentionné au début de cette discussion, l'engagement public n'a pas permis d'induire des changements plus positifs que la demande durant la semaine de la nutrition. Néanmoins, il est à noter que cette technique a permis de susciter une évolution alimentaire significative chez le groupe de participants y étant soumis : plus précisément, cette technique a permis de susciter des changements très significatifs chez une partie des participants engagés publiquement, 1/3 des personnes de cette condition ayant accru leur consommation journalière de fruits. Ce résultat vient apporter une première réponse à l'une des questions soulevées à l'issue de notre première étude : contrairement à ce que nous avions envisagé, il semblerait donc que le changement alimentaire ne constitue pas un changement trop coûteux pour être initié par une procédure d'engagement dans le contexte étudiantin qui nous

intéresse. Dans un contexte non médicalisé, et non « surveillé », il est donc possible de susciter, par le biais d'un engagement public, des changements alimentaires significatifs. C'est tout du moins vrai pour le type de changement alimentaire qui était requis dans cette étude, c'est-à-dire un changement alimentaire restreint à une seule classe d'aliments, beaucoup moins couteux que les changements alimentaires plébiscités dans le cadre de notre première étude. Cette réponse se doit toutefois d'être pondérée : car si le changement alimentaire après un engagement public s'avère possible comme l'attestent nos résultats, ce changement ne concerne dans notre étude, rappelons le, qu'un tiers des participants engagés. Peut-être ce type de changement reste-t-il trop couteux pour être mobilisé par un engagement public chez une large partie des individus, à l'instar des 2/3 de participants n'ayant absolument pas fait évoluer positivement leur alimentation dans notre étude.

Ce second résultat, c'est-à-dire l'observation d'une évolution significative des comportements alimentaires dans le groupe des personnes engagées publiquement, apparaît toutefois surprenant au vu des données caractérisant l'absence de changements attitudinaux dans cette étude. Plusieurs explications potentielles, une fois encore, peuvent être avancées pour expliquer ce changement chez le tiers des personnes qui se sont montrées sensibles à cette procédure.

Il est possible, tout d'abord, d'expliquer ce résultat par la présence chez ces individus d'un souci de consistance entre les attitudes émises publiquement (ainsi que l'acte d'accepter de rédiger ces attitudes en faveur de l'alimentation équilibrée) et le comportement manifesté ultérieurement en rapport avec l'objet de ces attitudes. Nous savons qu'il existe dans nos sociétés occidentales une « norme de consistance », largement internalisée par les individus, valorisant la production par une personne de comportements cohérents entre eux et avec les attitudes de cette personne. L'internalisation de cette norme constitue, en l'occurrence, l'un des facteurs explicatifs de l'efficacité de l'engagement. Il est donc possible qu'après avoir été engagées par la publication de leurs attitudes à l'égard de l'alimentation équilibrée, ces personnes aient cherché à se montrer consistantes en modifiant leur alimentation de sorte à ce que celle-ci soit conforme aux propos qu'elles venaient d'émettre. Il est possible, par ailleurs, que le changement alimentaire manifesté par ces participants puisse avoir été motivé non pas par leur internalisation de la norme de consistance, mais par leur souci de ne pas être jugé négativement par autrui en faisant montre de comportements n'allant pas dans le sens de leur acte engageant antérieur. Ainsi, il est possible que la « pression sociale à la consistance » ait

pu contribuer aux changements comportementaux manifestés par les personnes engagées publiquement.

Dans un tout autre registre explicatif, nous pouvons également envisager que le changement alimentaire observé dans le groupe « engagement public » trouve son origine dans les éléments mis en valeur par le biais de la rédaction personnelle des arguments en faveur de l'alimentation équilibrée, ou encore par le biais du « topo » explicatif réalisé après l'engagement des participants. Le fait de rédiger des arguments favorables au fait de bien s'alimenter, et d'opérer une réflexion sur la manière dont il est possible de le faire, est en effet susceptible d'avoir rendu les cognitions relatives à cette forme d'alimentation plus accessibles en mémoire (sans pour autant que l'attitude ne s'en trouve renforcée), comme d'avoir permis de rendre saillante l'importance de s'alimenter sainement au quotidien. Le topo administré en fin de passation (i.e. l'argumentaire réalisé par l'expérimentatrice en lien avec les bénéfices liés à la consommation de 4 fruits par jour), de la même manière, est susceptible d'avoir actualisé ces éléments en mémoire ou d'avoir permis aux participants engagés de découvrir des moyens peu coûteux de consommer quotidiennement des fruits.

Si ces éléments permettent d'envisager une réponse au questionnement que nos résultats soulèvent concernant la raison d'un changement comportemental en l'absence de changement attitudinal chez les personnes engagées, il reste néanmoins à déterminer pour quelle raison seul un tiers de la population engagée s'est avérée sensible à ces facteurs potentiels de changement alimentaire.

Expliquer ce phénomène revient à analyser les raisons pour lesquelles la technique d'engagement public ne s'est pas montrée plus efficiente que la technique de demande en vue de produire des changements alimentaires dans cette étude. Cette technique d'engagement, nous l'avons mentionné, se base sur différents ressorts dont en particulier la besoin de consistance internalisé et la pression sociale ressentie à agir de manière consistante avec ses décisions préalables. Il est possible d'avancer que ces deux aspects ont pu œuvrer de manière trop peu importante dans cette étude, pour différentes raisons :

Tout d'abord, nous pouvons envisager que la majorité des participants soumis à la procédure d'engagement public (i.e. les deux tiers de ces personnes), inversement aux personnes ayant modifié leur comportement alimentaire, sont des individus n'ayant pas internalisé la norme de consistance. Ces personnes, de fait, n'auraient pas ressenti le besoin de mettre en cohérence leurs comportements alimentaires quotidiens avec leur acte partisan préalable, ce qui pourrait expliquer l'absence d'évolution alimentaire chez ces personnes. Cet argument, toutefois,

semble peu recevable dans la mesure où il implique que la plupart des personnes du groupe « engagement public » n'intègrent pas une norme valorisée socialement : or, le caractère normatif de cette forme de pensée implique précisément sa prégnance au sein de notre société à l'heure actuelle.

L'explication de la faiblesse des effets de l'engagement public dans cette étude est donc potentiellement plutôt à rechercher du côté de la perception des personnes engagées quant à leur identification possible par leurs pairs. Il est en effet possible, comme nous l'avons évoqué précédemment, que les participants engagés publiquement aient eu le sentiment d'être peu identifiables par la plupart des personnes auprès desquelles leurs arguments étaient publiés, et donc d'être peu engagées par leur acte. En conséquence, cette perception d'une faible identification pourrait expliquer la raison pour laquelle ces personnes n'ont pas ressenti le besoin de mettre en cohérence leurs comportements alimentaires avec les attitudes qu'ils avaient exprimées publiquement. Il est par ailleurs possible que les individus engagés, tout en estimant pouvoir être identifiées par leurs pairs suite à la publication des arguments, aient également estimé que ceux-ci ne pourraient pas observer après cet engagement la teneur de l'alimentation. Une telle considération pourrait également expliquer pourquoi, après avoir été engagées, la plupart des personnes n'ont pas été amenées à changer leurs comportements alimentaires. Néanmoins, ce dernier argument semble difficilement acceptable dans la mesure où certaines personnes (les proches amis des individus engagés) étaient à même de constater un écart entre l'engagement émis par les participants et leur alimentation ultérieure.

Un autre facteur est donc susceptible de rendre compte de manière plus pertinente de l'absence de changements alimentaires observée dans cette étude. Il s'agit de la valorisation apportée à l'acte de bien se nourrir dans la population étudiante. En effet, nous pouvons envisager que le comportement « s'alimenter sainement », lié à l'engagement attitudinal réalisé par les étudiants, fait l'objet d'une valorisation pauvre au sein de la population étudiante ; ou tout du moins, que le fait de ne pas adhérer à ce comportement ne donne pas lieu à une évaluation négative de la part des pairs. De la même manière, il est possible que le fait de ne pas respecter ses engagements (notamment lorsqu'il s'agit d'une telle cause) ne suscite pas, ou peu, la réprobation des pairs dans cette portion de la population. Dès lors, en l'absence d'un potentiel retour social négatif sur le fait de ne pas se montrer consistant entre son engagement et ses comportements ultérieurs, la plupart des personnes engagées peuvent avoir ressenti une faible motivation à agir de manière cohérente suite à la publication de leurs arguments. Dans le même ordre d'idées, nous pouvons enfin envisager que même si le fait de

s'alimenter sainement est socialement valorisé chez les étudiants, le fait que la plupart d'entre eux (comme l'ont démontré le pré-test et les mesures initiales que nous avons réalisées dans ces deux premières études) ne s'alimentent pas en ce sens peut avoir conduit les personnes engagées à suivre leurs camarades plutôt qu'à rechercher une consistance entre leurs actes.

Comme nous l'avons évoqué pour justifier l'absence de changements attitudinaux, par ailleurs, les participants engagés n'ayant pas fait évoluer leur alimentation ont pu avoir le sentiment d'avoir été plus ou moins contraints d'écrire des arguments en faveur de l'alimentation équilibrée plutôt que d'avoir décidé eux même de le faire. Il est donc possible que ces personnes ne se soient pas perçues engagées par leur acte, et n'aient en conséquence pas ressenti le besoin de mettre en cohérence leur alimentation avec les attitudes qu'elles avaient exprimées.

Une autre explication potentielle à ce résultat réside dans la nature de l'engagement extorqué aux participants. Ceux-ci, en effet, ont été amenés à rédiger des arguments, et donc à manifester une certaine attitude à l'égard de l'alimentation équilibrée, convictions par le biais desquelles leur engagement public dans cette cause a été réalisé. En dépit des recommandations alimentaires qui leur ont été fournies en aval de cet engagement, ces personnes n'ont donc à aucun moment été engagées dans un acte impliquant un changement effectif de comportement alimentaire (comme cela était le cas dans la première étude par le biais du contrat comportemental). Notre postulat de base dans cette étude était que les participants engagés chercheraient à mettre en cohérence leurs comportements alimentaires avec leurs attitudes publiques, mécanisme devant instaurer dès lors une évolution dans leur consommation de fruits. Néanmoins, ce choix reflétait une prise de risque dans la mesure où la littérature nous indique que le lien attitudes/comportements est loin d'être systématique (Wicker, 1969). Il est donc possible que l'absence de changement alimentaire manifesté par la plupart des participants soumis à la procédure d'engagement soit imputable à un lien faible, chez ces personnes, entre les attitudes manifestées et les comportements effectifs en lien avec l'alimentation. Ce lien faible pourrait s'expliquer par des facteurs d'ordres divers tels que le coût associé au fait de bien s'alimenter, le temps dont les étudiants disposent pour cela, etc.

Cette considération nous amène à envisager une dernière justification à la faible efficacité comparative de l'engagement public vis-à-vis de la demande en vue d'induire des changements alimentaires. Nous avons évoqué à plusieurs reprises le coût éventuel représenté par le fait de consommer 4 fruits par jour pour les 2/3 des participants engagés n'ayant pas fait montre de changements alimentaires. Il est possible que pour nombre de personnes, changer

ses habitudes alimentaires représente un effort très coûteux (ce, pour des raisons économiques ou motivationnelles) que l'engagement public ne suffit pas à susciter quelle que soit son opérationnalisation. Dès lors, nous pouvons envisager que la faiblesse de l'engagement public à induire des changements alimentaires supérieurs à la demande dans cette étude soit due à la complexité du changement attendu pour une large partie de l'échantillon retenu : complexité que le principe d'engagement ne serait pas à même de dépasser chez ces individus. Malgré le fait d'avoir été engagés publiquement dans l'émission d'attitudes favorables à une alimentation équilibrée, les individus pourraient ainsi rencontrer de trop grandes difficultés à modifier leurs habitudes alimentaires, induisant des évolutions comparables que ces personnes aient été soumises à une demande ou à un engagement public.

Nous venons d'indiquer plusieurs pistes explicatives susceptibles de rendre compte de l'effet simple de l'engagement public sur les variables « changement attitudinal » et « changement alimentaire ». Le second propos porté par cette étude était d'identifier s'il existe un effet modulateur de la dimension de personnalité « extraversion » sur l'efficacité de l'engagement public. L'introduction de cette dimension dans l'étude des effets comportementaux et attitudinaux de l'engagement laisse apparaître, en l'occurrence, des résultats relativement similaires à ceux obtenus en lien avec cette dimension de personnalité dans notre première étude.

A court terme, il apparaît ainsi que l'extraversion manque à moduler les effets de l'engagement public sur les deux variables dépendantes considérées : cette dimension ne conditionne ni l'intérêt que présente la procédure d'engagement public vis-à-vis de la demande en vue d'induire les différents changements attendus, ni l'ampleur des effets suscités par l'introduction d'une procédure d'engagement public. Plus précisément, il apparaît que quel que soit le profil de personnalité, l'engagement public ne se montre jamais plus efficace que la demande en vue d'induire des changements alimentaires et attitudinaux. La seconde composante de ce résultat global indique que les personnes, qu'elles soient extraverties ou introverties, évoluent de manière similaire après avoir été engagées de manière publique.

Ces résultats vont à l'encontre de la plupart des hypothèses que nous avions formulées sur la base des données de la littérature. En effet, pour rappel, l'étude réalisée par Norman et Watson (1976) indique qu'après avoir été engagées<sup>61</sup>, les personnes introverties font montre à court terme de changements attitudinaux significativement supérieurs à ceux manifestés par les personnes extraverties soumises au même traitement. Les données théoriques traitant des

---

<sup>61</sup> La nature, publique ou privée, de cet engagement est cependant difficile à définir.

caractéristiques liées à l'extraversion montrent par ailleurs que cette dimension est corrélée de manière positive avec la tolérance à l'inconsistance cognitive (Lobel, 1982 ; Norman et Watson, 1976) et de manière négative avec le besoin de se conformer aux autres et à leurs attentes (Bobier, 2002 ; Bornstein, 2009). Ces données laissent donc supposer, à leur tour, que la dimension extraversion pourrait intervenir sur les effets de l'engagement dans le sens d'une plus grande réactivité à cette technique chez les personnes introverties.

Le contraste entre nos résultats et ceux suggérés par la littérature apparaît d'autant plus important lorsque l'on considère la diminution significative de la favorabilité de l'attitude dont font l'objet, seules, les personnes introverties engagées de manière publique lors de la semaine de la nutrition. Ce résultat, qui semble de prime abord attester une faible réactivité chez ces personnes à la procédure d'engagement public, est néanmoins pondéré par la généralité de cette tendance à la diminution (celle-ci étant observée quels que soient le groupe de participants et la condition considérés), et dans la mesure où l'évolution de ce groupe de participants ne se dissocie pas de celle du groupe des extravertis engagés. Ce résultat ne semble donc pas impliquer une inefficacité particulière (voire même un effet retard) de l'engagement public sur ce type de profil. Il suggère plutôt le fait que l'engagement n'a pas été correctement opérationnalisé dans cette étude en vue de favoriser les changements attitudinaux attendus. Le fait que l'intérêt présenté par la technique d'engagement vis-à-vis de la procédure de demande s'avère nul quel que soit le type de profil d'extraversion considéré corrobore ce postulat.

D'un point de vue général, les données obtenues concernant l'absence d'impact de l'extraversion sur les effets de l'engagement public dans cette étude apparaissent donc, à l'instar des résultats obtenus concernant l'effet « simple » de l'engagement, cohérentes avec les résultats obtenus dans notre première étude. Un questionnement semblable à celui développé dans la première étude, en l'occurrence, se pose : l'extraversion n'impacte-t-elle pas, de manière générale, les effets de l'engagement public à court terme, ou sont-ce les faibles résultats dont fait montre la procédure d'engagement public dans cette étude qui sont responsables d'une minimisation de l'impact de l'extraversion sur l'efficacité de cette procédure ?

Il est ainsi possible qu'en dépit des caractéristiques propres à cette dimension, l'extraversion ne constitue pas, en réalité, un facteur modulant l'efficacité de l'engagement. Cette technique pourrait en effet faire appel à des mécanismes de pression sociale trop puissants pour que les personnes extraverties, pourtant peu sensibles au regard et aux attentes sociales, puissent

manifester un comportement détaché des normes et attentes sociales de consistance. Il est également possible que la prégnance de la norme de consistance au sein de la société et son apprentissage dès l'enfance soient tels que les personnes extraverties, bien que peu enclines à adhérer aux normes sociales, aient également internalisé cette norme. Il semblerait toutefois que ce ne soit pas la raison de l'absence d'impact de l'extraversion dans notre étude, comme l'attestent les faibles résultats suscités par l'engagement public impliquant que les facteurs de pression sociale mentionnés se sont avérés peu efficaces dans cette recherche.

Il est dès lors plus probable que l'absence d'effet de l'extraversion dans cette étude soit due à l'opérationnalisation insuffisante de certains des facteurs d'engagement dont nous avons fait écho précédemment dans cette discussion, ou à des facteurs propres aux changements alimentaires requis. La perception éventuelle d'une faible possibilité d'être identifié par ses pairs suite à la publication des arguments au sein de l'université, le fait d'estimer que ceux-ci ne pourront pas constater dans les faits un éventuel écart entre les attitudes émises et les comportements alimentaires effectifs des participants, le sentiment de n'être pas réellement engagé par son acte, la faible valorisation possible par les pairs de la cause de l'alimentation équilibrée ou encore l'éventuelle complexité des changements alimentaires, sont ainsi susceptibles d'avoir empêché l'extraversion d'influer sur l'efficacité des différents facteurs d'engagement. Autrement dit, la faiblesse des effets de l'engagement public est susceptible d'avoir empêché l'extraversion d'exprimer son influence sur l'efficacité de cette technique. Il est nécessaire, en vue de vérifier ce postulat, de réitérer l'étude de l'impact de l'extraversion sur l'efficacité de l'engagement public à court terme, dans l'objectif de tester l'intervention de cette variable lorsqu'une opérationnalisation efficiente de l'engagement public est utilisée.

Les facteurs qui viennent d'être évoqués sont donc susceptibles d'expliquer les raisons pour lesquelles l'extraversion n'impacte pas les résultats, tant attitudinaux que comportementaux, de l'engagement dans cette étude. Certains des choix opérés dans cette recherche relativement à l'opérationnalisation du caractère public de l'engagement, ou encore au processus d'engagement des participants en lui-même (réalisé ici par le biais de la publication d'attitudes formulées), sont ainsi potentiellement responsables de la faiblesse des effets de l'engagement public dans cette étude ainsi que de la « non-intervention » du facteur extraversion sur ces effets. Nous tenons néanmoins à rappeler ou à préciser les raisons pour lesquelles ces choix ont été opérés dans cette étude, afin de justifier la pertinence de leur définition dans cette recherche :

Le choix d'opérationnaliser l'engagement des participants par l'écriture puis la diffusion au sein de la faculté d'arguments en faveur de l'alimentation équilibrée, bien que susceptible d'avoir favorisé certains des écueils évoqués dans cette partie, a été réalisé en vue d'accroître la responsabilisation des participants dans leur acte. En effet, contrairement au simple fait de s'engager à respecter la proposition faite par un expérimentateur de s'alimenter sainement pendant un certain laps de temps, le fait d'écrire des arguments en faveur d'une cause implique davantage l'individu dans le sens où ces arguments sont le produit de ce qu'il pense personnellement. Le participant est donc d'autant plus engagé publiquement que les personnes mises au fait de son acte sont à même de savoir précisément quel est l'investissement personnel de cet individu dans la cause qu'il a été amené à soutenir. Ce choix effectué, il nous semblait difficile au regard de la « lourdeur » de la passation de demander aux participants de réaliser un engagement supplémentaire par le biais de la souscription à un contrat à s'alimenter sainement pendant une semaine. Il nous semblait également difficile d'amener les participants à effectuer un « acte alimentaire équilibré » durant le déroulement de la passation. Nous souhaitions éviter par là une perte expérimentale supplémentaire (chaque nouvel demande d'engagement représentant un risque de plus de voir des participants refuser de poursuivre l'expérience), ainsi qu'éviter la suspicion des participants quant au but réel de l'expérience. Le choix de réaliser des recommandations en lien avec une alimentation saine, en lieu et place d'un second engagement, a donc été effectué au regard de ces considérations.

La justification du public auprès duquel l'engagement des participants a été réalisé, par ailleurs, tient (comme c'était le cas dans notre première étude) à la difficulté voire à l'impossibilité d'engager les étudiants de notre expérience vis-à-vis d'un public autre que leurs pairs au sein de la faculté. En l'absence d'espace de cours fixes (chaque classe de Travaux Dirigés disposant de plusieurs salles de cours), et dans l'impossibilité de contacter des parents proches ou des amis intimes des étudiants, la légitimité d'une telle démarche s'avérant de plus problématique, la publication (supposée) des arguments des étudiants dans les couloirs de leur UFR et sur le site internet de l'Université de Nantes constituait selon nous la seule alternative envisageable dans cette étude.

Cette seconde étude ne nous a pas permis de tirer des conclusions claires quant à l'impact de la dimension extraversion sur les effets de l'engagement public. L'ensemble des considérations avancées nous amène à envisager la réalisation d'une troisième étude dont l'objectif sera, à nouveau, de tenter d'évaluer si cette variable individuelle présente une

influence modératrice sur l'efficacité de l'engagement public ; en particulier, lorsqu'il est question d'utiliser cette méthode en vue d'induire des changements alimentaires et d'attitudes en lien avec l'alimentation. Cette dernière recherche visera à prendre en compte les éléments de réflexion évoqués à l'issue de cette seconde étude et à tenter, dans la mesure du possible, de contourner les écueils soulignés.

## **Chapitre 6 : Etude n°3 : Etude du rôle de l'extraversion sur les effets de l'engagement public dans le contexte des changements alimentaires : réévaluation à l'aide d'une nouvelle opérationnalisation de la technique d'engagement.**

### **1. Objectifs**

La seconde étude réalisée dans cette thèse a eu pour objectif d'étudier les rapports existant entre extraversion et efficacité de l'engagement comportemental, dans le contexte des changements comportementaux et d'attitude en lien avec l'alimentation. Plus précisément, il s'agissait, eu égard à la contradiction relevée dans les résultats de Norman et Watson (1976) et dans ceux de la première étude de cette thèse, de renouveler l'étude des liens entre ces deux construits en vue de préciser la nature de l'impact exercé par cette dimension de personnalité. Rappelons en effet que, si dans l'étude de Norman et Watson, les personnes extraverties apparaissent faire montre d'un changement attitudinal significativement moindre à celui manifesté par les personnes introverties suite à l'introduction d'une procédure engageante, cette première population fait inversement preuve d'une sensibilité à la technique d'engagement privé supérieure dans notre étude, sur le plan des changements attitudinaux manifestés à long terme.

Notre seconde étude avait, plus précisément, pour but de vérifier l'existence d'un rapport entre extraversion et ampleur des changements consécutifs à une procédure d'engagement opérationnalisée de manière publique. En effet, si notre première étude a permis de mettre en évidence un effet modulateur de l'extraversion sur les effets de l'engagement, cette observation est restée circonscrite aux résultats induits par l'opérationnalisation privée de cette technique. L'étude de Norman et Watson (1976), par ailleurs, qui a également permis de mettre en évidence un tel effet modulateur sur les effets d'une procédure engageante, a fait intervenir une procédure difficilement qualifiable de « publique » ou « privée ».

Il convenait donc d'évaluer si l'influence semblant être exercée par l'extraversion - bien que celle-ci soit de nature indéfinie - sur les effets de l'engagement privé est généralisable à l'opérationnalisation publique de cette technique. En d'autres termes, il s'agissait d'évaluer si l'engagement public, qui présente l'intérêt d'être l'une des modélisations les plus efficientes du paradigme de la soumission librement consentie, présente également l'intérêt d'être peu impacté par la dimension extraversion et de ce fait, d'un point de vue appliqué, d'être

pertinent en vue d'induire des changements alimentaires quel que soit le profil de personnalité des individus.

A l'issue de cette seconde étude de thèse, les résultats obtenus ne nous permettent cependant pas de statuer avec certitude sur l'influence exercée par l'extraversion sur les effets d'un engagement de nature publique. Bien qu'aucune modulation liée à cette dimension n'apparaisse au sein de nos résultats - l'engagement se montrant systématiquement aussi efficace sur les personnes extraverties que sur les personnes introverties, et en l'occurrence ne permettant pas, quel que soit le profil, d'induire des changements supérieurs à ceux occasionnés par la demande - , la faible puissance des effets occasionnés par l'engagement public laisse envisager que l'impact de l'extraversion a pu être minimisé dans cette étude. De la même manière, la faiblesse des effectifs réunis au sein des différents groupes expérimentaux nous amène à relativiser les constats effectués au sein de cette seconde recherche.

De ce fait, il apparaît nécessaire de tenter d'évaluer à nouveau les rapports existant entre extraversion et effets de l'engagement public, à l'aide d'une opérationnalisation plus puissante de cette technique ayant pour but d'en favoriser l'efficience.

Les objectifs sous-tendus par cette troisième recherche apparaissent donc identiques à ceux développés dans notre seconde étude. Il s'agit dans un premier temps **d'évaluer s'il existe un lien entre le score d'extraversion des individus et l'efficacité d'un engagement comportemental opérationnalisé de manière publique**. Ce premier objectif s'ajoute à celui **d'évaluer la pertinence de l'utilisation de l'engagement public dans le contexte des changements alimentaires étudiantins**, lorsque cette procédure est opérationnalisée de manière « renforcée ». Cette optimisation de la technique d'engagement public se fera par le biais d'un accroissement du niveau d'engagement des participants au travers de la multiplication des actes de soumission librement consentie, et par un accroissement du caractère public de ces actes.

A nouveau, deux conditions expérimentales, l'une s'appuyant le principe de l'engagement public et l'autre sur celui de la « préconisation », seront manipulées en vue de répondre aux objectifs formulés.

## 2. Hypothèses

Les résultats obtenus dans la plupart des études traitant des effets de l'engagement public démontrent la régulière efficacité de cette technique en vue d'induire des changements comportementaux et attitudinaux d'ordres divers (Pallak et Cummings, 1976 ; Geller et al., 1987 ; Coborn et al., 1995 ; Werner et al., 1995 ; Lopez et al., 2011). Cette procédure se constitue même, à ce jour, comme l'une des opérationnalisations du paradigme de l'engagement permettant de donner lieu aux changements comportementaux et attitudinaux les plus conséquents (Katzev et Wang, 1994, cités par Roussiau et Girandola, 2002 ; Girandola et Roussiau, 2003). L'engagement public, comme nous l'avons évoqué à plusieurs reprises et ne le rappellerons dès lors que succinctement, a notamment démontré son efficience en lien avec le contexte de l'alimentation. Les études de Lewin, (1947/1978), Nyer et Dellande (2010), Stice et al. (2000), ou encore de Stice et al. (2001), sollicitant toutes une procédure engageante impliquant les individus de manière publique, attestent ainsi de l'efficience de cette technique en vue de susciter des changements alimentaires ou idéologiques chez des participants présentant des troubles, ou plus simplement des habitudes délétères, en lien avec l'alimentation.

Bien que l'engagement public soit apparu à nouveau, dans notre seconde étude, ne pas permettre de favoriser des changements attitudinaux et alimentaires supérieurs à ceux induits par la demande, nous envisageons que ce résultat puisse être la résultante d'une - toujours - trop faible opérationnalisation de cette technique au sein de notre recherche. Comme nous l'avons évoqué dans le cadre de la discussion de ces résultats, il est possible d'envisager que le fait pour les étudiants de ne pas avoir été engagés à produire un acte, mais de s'être simplement vus impliqués publiquement par la diffusion de leurs attitudes envers l'alimentation, puisse expliquer l'impuissance de cette technique à engendrer des changements alimentaires supérieurs à ceux observés suite à l'utilisation de la procédure injonctive. L'anonymat de leur engagement possiblement perçu par les étudiants, bien que difficilement contournable, peut également justifier un tel résultat.

En conséquence, et dans l'optique où cette étude a pour but de ré-opérationnaliser de manière plus pertinente l'engagement public, nous privilégions l'hypothèse selon laquelle **la procédure d'engagement public permet, à court terme comme à long terme, d'obtenir des changements d'attitude envers l'alimentation, ainsi que des changements alimentaires, supérieurs à ceux induits par une procédure de demande.** Nous postulons également que l'engagement public permet de susciter un taux de présence supérieur, lors des

différentes sessions composant un programme lié à l'alimentation, à celui suscité par une procédure de demande. Dans le cadre de notre étude, cette hypothèse est opérationnalisée par le postulat selon lequel **l'engagement permet de susciter un taux de présence supérieur, lors des différents rendez-vous assignés aux étudiants en lien avec l'élaboration d'une « campagne de nutrition », à celui suscité par une procédure de demande.**

Le deuxième objectif de cette étude concerne l'évaluation de l'impact exercé par l'extraversion sur les effets de l'engagement public.

La littérature sur l'engagement, d'une part, et sur les caractéristiques propres à la dimension « extraversion », d'autre part, nous amène à envisager que cette variable de personnalité devrait impliquer des effets différenciés suite à l'introduction d'une procédure d'engagement public. Rappelons que l'impact de l'extraversion sur l'efficacité de l'engagement a été démontré par Norman et Watson dans une étude menée en 1976. Il y apparaît que les personnes extraverties font montre de changements attitudinaux significativement moins importants que les personnes introverties après avoir été soumises à une procédure engageante. Bien qu'il soit difficile de déterminer si ces résultats concernent un engagement privé ou public, les explications avancées par les auteurs pour en référer laissent envisager que ce résultat devrait être retrouvé en situation d'engagement public. Ces résultats sont, par ailleurs, consistants avec ceux des travaux faisant état de liens entre extraversion et désirabilité sociale, conformisme, dépendance interpersonnelle ou encore tolérance à l'inconsistance (Lobel, 1982 ; Bobier, 2002 ; DeYoung et al., 2002 ; Bornstein, 2009), ces facteurs sous-tendant la mise en œuvre du mécanisme de rationalisation cognitive. Un certain nombre de recherches ayant traité de l'influence de caractéristiques auxquelles est associée l'extraversion sur les effets consécutifs à un engagement, enfin, amènent également à considérer que cette dimension de personnalité devrait être négativement liée à l'efficacité d'une procédure d'engagement public (Channouf et Sénémeaud, 2000 ; Guadagno et al., 2001 ; Bator et Cialdini, 2006 ; Gopinath et Nyer, 2009).

Inversement à ces données, les résultats obtenus dans le cadre de nos deux premières études de thèse indiquent que l'impact de l'extraversion sur l'efficacité de l'engagement public est nul, à court comme à long terme. Néanmoins, nous envisageons que ce résultat pourrait être la résultante d'une faiblesse de l'opérationnalisation de cette technique dans chacune de ces deux recherches. Le fait que l'engagement public se soit montré impuissant à induire des changements supérieurs à la demande pourrait ainsi, une nouvelle fois, s'être constitué comme un facteur minimisant l'intervention de cette dimension de personnalité sur les effets

de cette technique. L'observation régulière, particulièrement au sein de la première étude cette thèse, d'une plus grande « réactivité » (i.e. en termes numériques, les différences n'apparaissant pas significatives) à l'engagement chez les personnes introverties comparativement aux personnes extraverties, suggère que ces groupes pourraient se différencier de manière substantielle dans le cadre d'un engagement public opérationnalisé de manière plus pertinente.

La multiplicité des données tendant à appuyer l'hypothèse d'un impact de l'extraversion sur les effets de l'engagement public nous amène, in fine, à formuler l'hypothèse selon laquelle **les personnes introverties font montre, suite à un engagement public, de changements attitudinaux et alimentaires supérieurs à ceux manifestés par les personnes extraverties, à court terme comme à long terme. De la même manière, nous postulons que l'engagement public permet, à court comme à long terme, d'induire un taux de présence aux rendez-vous assignés significativement plus important chez les personnes introverties que chez les personnes extraverties.** Ces données nous amènent également à postuler que **l'engagement public permet, à court comme à long terme, de susciter des changements attitudinaux et alimentaires supérieurs à ceux de la demande chez les personnes introverties, tandis qu'il suscite des effets équivalents à la demande chez les personnes extraverties.** De la même manière, nous postulons que **l'engagement public permet, à court et à long terme, de susciter un taux de présence aux rendez-vous supérieur à celui suscité par la demande chez les personnes introverties, tandis qu'il ne permet pas de susciter un taux de présence supérieur à celui suscité par la demande chez les personnes extraverties.** A nouveau, cette dernière série d'hypothèses est élaborée sur la base des études attestant de la non-reproductibilité des effets de l'engagement chez les personnes présentant une faible préférence pour la consistance.

### **3. Méthodologie**

#### **3.1. Variables**

##### ***3.1.1. Variables indépendantes :***

Les variables indépendantes sélectionnées dans cette étude ont déjà suscité notre intérêt dans le cadre de la première et de la seconde étude de cette thèse. En conséquence, nous

rappellerons les raisons ayant conduit au choix et à l'opérationnalisation de ces variables de manière succincte.

### *3.1.1.1. L'engagement :*

La variable « engagement », comme dans les études précédentes, a été retenue en vue de répondre à un double objectif. Celui d'évaluer, d'une part, l'intérêt présenté par la procédure d'engagement comportemental en vue de susciter des changements liés à l'alimentation chez les étudiants, et d'évaluer plus précisément cet intérêt en fonction de la personnalité individuelle. Celui de comparer, dans un second temps, l'intérêt présenté par cette technique de changement comportemental relativement à une procédure injonctive proche des techniques de recommandation utilisées par les campagnes de prévention alimentaire, en vue d'induire les changements évoqués.

Deux modalités seront donc, à nouveau, opérationnalisées dans cette étude : une modalité « demande », faisant intervenir des injonctions et recommandations alimentaires et se constituant comme la condition « contrôle » de cette étude ; et une condition « engagement public », ne différant de la première que par l'implication publique des étudiants sollicités.

#### *Modalité « engagement public » :*

Comme dans la seconde étude de cette thèse, le choix a été effectué d'opérationnaliser la procédure d'engagement comportemental de manière publique dans cette nouvelle recherche. Cette décision a été prise dans la mesure où cette forme d'opérationnalisation apparaît, à l'heure actuelle, donner lieu aux changements les plus conséquents au sein du paradigme de l'engagement (Katzev et Wang, 1994, cités par Roussiau et Girandola, 2002 ; Girandola et Roussiau, 2003). Le constat, cependant, de la relative inefficience de cette forme d'engagement comportemental en vue d'induire des changements alimentaires et attitudinaux supérieurs à la demande au sein des deux premières études de cette thèse, nous a conduits à envisager une opérationnalisation renforcée de cette technique. Cette condition fera ainsi intervenir un triple engagement des participants. Dans un premier temps, les étudiants de cette condition seront amenés à s'engager à participer à l'élaboration d'une campagne de nutrition destinée à faire changer les habitudes alimentaires des étudiants Nantais. Une seconde phase expérimentale sera l'occasion d'engager à nouveau ces participants à deux reprises : dans un premier temps, par la rédaction d'arguments en faveur de l'alimentation équilibrée destinés à être diffusés dans les couloirs de la faculté, accompagnés des nom et prénom de leurs auteurs ;

dans un second temps, par la signature d'un contrat stipulant que le participant s'engage à tenter de consommer 4 portions de fruit quotidiennement pendant une semaine. Ce dernier engagement s'avèrera également public puisqu'il sera précisé aux étudiants que les nom et prénom des participants ayant accepté de suivre ce « régime » seront diffusés eux aussi au sein des couloirs de l'Université.

L'engagement public retenu dans cette étude apparaît donc renforcé, relativement aux études précédentes, dans la mesure où il implique l'intervention d'une succession de plusieurs étapes engageantes.

*Modalité « demande » :* Comme nous l'avons précisé, la modalité « demande » ne se distingue de la procédure d'« engagement public » que par le caractère « non-impliquant » de cette procédure pour les étudiants. Dès lors, dans un premier temps, les étudiants soumis à cette seconde modalité se verront demander (i.e. demande à caractère injonctif) de se présenter lors d'un second rendez-vous en vue de participer à l'élaboration d'une campagne de nutrition destinée aux étudiants de l'Université de Nantes. Dans un second temps, soit lors du second rendez-vous mentionné, ces étudiants se verront imposer d'écrire des arguments en faveur de l'alimentation équilibrée, arguments cette fois destinés à être publiés de manière anonyme au sein des couloirs de la faculté. Enfin, ces étudiants se verront demander de tenter de consommer 4 fruits par jour pendant l'espace d'une semaine.

### *3.1.1.2. L'extraversion :*

La seconde variable indépendante retenue dans cette étude est relative à l'extraversion des participants. Cette variable sera mesurée dans cette recherche à l'aide de l'inventaire de personnalité BFI-Fr.

Comme nous avons eu l'occasion de le décrire précédemment, le choix de retenir la dimension de personnalité « Extraversion » dans cette étude réside dans le fait que cette dimension semble, à la lecture des données de la littérature traitant des caractéristiques sociales qui y sont associées, être à même d'impacter les effets suscités par la procédure d'engagement comportemental. Cet impact, en l'occurrence, bien qu'il n'ait pas été vérifié en ce qui concerne l'efficience de l'engagement public au sein de nos deux premières études, est attesté par la recherche de Norman et Watson (1976). Notre propos dans cette dernière étude consiste donc à tenter de vérifier si la dimension « extraversion » impacte effectivement les effets de cette procédure.

L'influence présentée par cette variable sur les effets de l'engagement public sera étudiée grâce à la définition de deux modalités. Chacune de ces modalités correspond à l'un des pôles de ce facteur : les participants seront donc distingués selon leur profil « fortement extraverti » ou « faiblement extraverti ».

Le BFI-Fr ne disposant pas, à ce jour, de normes d'étalonnage permettant de déterminer la distribution de cette caractéristique dans la population Française, les profils « extraversion élevée » et « extraversion faible » ont été établis dans cette étude à partir des résultats relevés au sein de l'échantillon de population sollicité. Ainsi, nous avons identifié des personnes présentant faiblement et fortement cette caractéristique à partir de la médiane des scores relevés suite à la passation du BFI-Fr. Celle-ci était de 3.125 sur un continuum de score variant de 0 à 5. Dès lors, le groupe des participants « extravertis » a été défini à partir des personnes présentant un score supérieur à 3.125. Le groupe des participants introvertis, quant à lui, a été défini à partir des personnes présentant un score inférieur à ce score de référence. Ce mode de distinction peu paraître peu satisfaisant dans la mesure où il implique une distinction faible entre les deux profils définis. En effet, les personnes présentant un score plus élevé que la médiane mais proche de celle-ci, pourtant peu différenciés quant à leur comportement des personnes présentant un score inférieur à la médiane mais proche de ce critère, se retrouvent sur la base de cette distinction placés dans des groupes différenciés. Ce choix, de fait, est susceptible de minimiser l'impact éventuel présenté par chacun de ces profils d'extraversion sur les effets de l'engagement. Cependant, ce choix a été réalisé dans la mesure où les effectifs réunis au sein des différents groupes de participants dans cette étude se sont avérés relativement faibles. Dès lors, il était difficile d'opérer une distinction plus « discriminante » des participants dans la mesure où de trop faibles effectifs auraient conduit, de la même manière, à porter une faible caution aux résultats observés dans cette recherche.

Pour finir, notons que comme dans les deux précédentes études de ce travail de thèse, nous avons fait le choix dans cette recherche de déterminer et de comparer des groupes de sujet (plutôt que de réaliser des analyses de corrélation) en vue de permettre d'établir dans quelles conditions l'engagement public présente un intérêt en vue de susciter les changements attendus.

### 3.1.1.3. *Le temps :*

A l'instar du choix effectué dans le cadre de la première étude de cette thèse, la variable « temps » sera décomposée dans cette recherche en deux modalités : le court et le long terme.

L'intérêt manifesté pour l'une et l'autre de ces temporalités se justifie par une double considération. D'une part, par le fait qu'il importe de vérifier si la persistance des effets de l'engagement, régulièrement attestée au sein des études s'inscrivant dans ce paradigme (Arbuthnot, Tedeschi, Wayner, Turner, Kressel et Rush, 1976-77 ; Geller et al., 1987 ; Wang et Katzev, 1990), est également observée en ce qui concerne le domaine de l'alimentation, chez les étudiants. Le premier objectif visé par la manipulation de cette variable apparaît donc d'ordre théorique : il s'agit, par l'observation des effets manifestés par l'engagement public dans le contexte qui nous occupe à court comme à long terme, de préciser les données théoriques qu'intègre à l'heure actuelle la psychologie de l'engagement.

La seconde considération à laquelle répond cette double observation concerne le fait que, comme nous l'avons déjà évoqué lors de notre première étude, s'il importe qu'une technique soit efficace sur le court terme, son réel intérêt concerne sa capacité à engendrer des effets durables dans le temps (Girandola et Roussiau, 2003). Il s'agit donc, dans un second temps, d'évaluer l'intérêt que présente l'engagement public en vue de susciter des changements alimentaires chez les étudiants au regard des effets présentés sur le long terme par cette technique.

Notons que la durée du court terme, représentée par un laps de temps d'une semaine après l'engagement initial des participants, ainsi que la durée du long terme représentant une latence de 2 semaines après ce même engagement, sont des périodes choisies à partir de critères subjectifs de temps. Il n'existe, en effet, aucun critère permettant de définir précisément ces deux notions au sein de la psychologie de l'engagement (Girandola et Roussiau, 2003). Le choix de retenir ces deux indicateurs de durée en vue de définir les temporalités du court et du long terme a donc été effectué à partir d'une appréciation subjective de ces deux notions en lien avec l'objet « se nourrir sainement », et de certaines des contraintes imposées par le protocole expérimental mis en œuvre. Il apparaissait, notamment, difficile de demander aux participants de s'engager à s'alimenter sainement pendant (par exemple) un mois sans suivi, ou de dupliquer encore les mesures sur du plus long terme auprès de ces participants, en raison de la lourdeur qu'aurait alors présenté une telle procédure. Une telle duplication se serait en l'occurrence révélée problématique en lien avec la faiblesse des effectifs de groupes

réunis, dans la mesure où le risque de pâtir alors d'une mortalité expérimentale susceptible d'invalider nos résultats se serait avéré prégnant.

### **3.1.2. Variables dépendantes :**

Trois variables dépendantes seront retenues dans cette étude en vue d'évaluer l'efficacité de l'engagement comportemental à induire des changements dans le domaine alimentaire.

#### *3.1.2.1. L'attitude envers l'alimentation :*

A l'instar des deux études précédentes, nous évaluerons les changements attitudinaux manifestés par les participants au cours des différentes sessions expérimentales, dans le but d'évaluer si la procédure d'engagement public permet de susciter de telles modifications chez les étudiants dès la temporalité du court terme. Cette évaluation aura pour objectif de permettre d'alimenter les données théoriques relatives à ce type de modification suite à l'introduction d'une procédure d'engagement comportemental. L'effet de renforcement attitudinal à court terme de l'engagement comportemental n'est, en effet, pas formellement établi à ce jour (Kiesler et al., 1971 ; Pallak, et al., 1972 ; Werner et al., 1995 ; Channouf et Sénémeaud, 2000). L'évaluation des changements attitudinaux des participants aura également pour objectif de déterminer si l'engagement public permet, quelle que soit la temporalité considérée, de susciter sur cette variable des évolutions significativement supérieures à celles suscitées par la procédure de demande. L'attitude des participants sera mesurée, au travers des différents questionnaires destinés à observer son évolution, par le biais de 14 items attitudinaux abordant la thématique de l'alimentation équilibrée.

#### *3.1.2.2. L'atteinte déclarée de l'objectif « consommer 4 fruits par jour » :*

Cette seconde variable dépendante sera retenue dans le but de vérifier si, à l'instar des nombreux contextes dans lesquels il apparaît que l'engagement comportemental permet de susciter des changements comportementaux significatifs, le contexte alimentaire des étudiants profite également de l'introduction de cette procédure. L'évaluation de ce critère aura plus particulièrement pour objectif d'évaluer si l'engagement comportemental permet de susciter

des évolutions alimentaires supérieures à celles induites par la procédure de demande, sur les différentes temporalités considérées.

Les changements alimentaires des participants seront, à nouveau, évalués au moyen de courts questionnaires permettant de recueillir l'estimation, par les participants, de leur atteinte de l'objectif alimentaire « consommer 4 portions de fruits par jour » entre les différentes sessions expérimentales. Ce questionnaire comportera en l'occurrence un item permettant au participant d'estimer sa consommation quotidienne de fruits sur la base d'une échelle quantitative en 6 points définissant des niveaux de consommation s'étalant de « 0 fruit par jour » à « + de 4 fruits par jour ».

Les raisons pour lesquelles nous avons fait le choix de retenir une mesure déclarative en vue d'évaluer les changements alimentaires des participants sont similaires à celles exposées au sein des précédentes études de cette thèse. Dès lors, nous invitons le lecteur à s'y reporter pour plus de précisions.

### *3.1.2.3. La présence aux rendez-vous de suivi :*

La dernière variable dépendante considérée dans cette recherche concerne la présence des participants lors des différentes sessions expérimentales de l'étude. De manière simple, celle-ci sera évaluée lors de chaque rendez-vous de l'étude par la présence, ou non, des étudiants sollicités dans le cadre de cette expérience.

Cette variable, au même titre que la « réponse au mail de suivi » prise en compte dans le cadre de notre première étude, présente l'intérêt de fournir une estimation objective des effets comportementaux de l'engagement, bien que ceux-ci ne concernent pas directement l'alimentation des étudiants. Cette variable, par ailleurs, présente un intérêt dans la mesure où elle concerne l'implication des participants dans le programme de nutrition en lien avec lequel ils sont sollicités. Dès lors, mesurer le taux de présence lors des différents rendez-vous expérimentaux présente un intérêt en lien avec la problématique alimentaire dans la mesure où cette évaluation permettra d'estimer si l'engagement public présente un intérêt en vue de motiver l'implication des étudiants dans le cadre d'un programme de changement alimentaire.

### **3.1.3. Variables contrôlées :**

Deux variables ont été contrôlées dans cette étude :

#### *3.1.3.1. La filière universitaire des étudiants :*

Contrairement aux précédentes études de cette thèse, le contrôle de la filière universitaire a été opérationnalisé de façon à ce que seuls les étudiants de la filière de Psychologie de l'Université de Nantes soient abordés dans le cadre de cette étude. En effet, en raison du protocole de recherche utilisé (détailé ci-après) faisant intervenir, en plus de l'expérimentatrice, un expérimentateur représentant une figure d'autorité au sein de cette discipline, cette étude n'était pas transposable au sein d'une autre filière universitaire.

#### *3.1.3.2. Le niveau d'étude en psychologie :*

Toutefois, seuls les étudiants intégrant la première année du cycle de licence en Psychologie ont été abordés dans cette étude. En effet, et bien que les effets de l'engagement semblent se maintenir en dépit de la connaissance des ressorts de cette technique par les individus y étant soumis (Katzev et Brownstein, 1989), cette décision a été prise en vue de limiter d'éventuels biais au sein des résultats de cette étude.

## **3.2. Protocole expérimental :**

Dans cette étude comme dans la précédente, deux conditions expérimentales ont été élaborées afin de comparer la portée des effets de l'engagement et celle des effets d'une procédure de demande, dans le contexte de l'alimentation estudiantine.

Ces conditions ont été opérationnalisées de la manière suivante.

### **Condition « Demande » :**

*Protocole en T0* : Dans cette première modélisation expérimentale, les participants étaient sollicités à l'occasion d'un cours de travaux dirigés par l'expérimentatrice à l'aide du même prétexte qu'utilisé dans les deux précédentes études (à savoir la réalisation, dans le cadre de sa thèse de psychologie, d'une recherche traitant de la personnalité des étudiants et de son lien avec le choix d'un cursus universitaire). Dans ce cadre, elle déclarait rechercher des

participants volontaires pour passer un test de personnalité puis distribuait cet inventaire (ici, le BFI-Fr) aux personnes présentes.

L'inventaire une fois complété, un second expérimentateur intervenait afin de présenter « la campagne de nutrition 2013 » prochainement mise en place à l'université de Nantes. Cet expérimentateur expliquait qu'au regard des comportements alimentaires problématiques des étudiants, l'Université de Nantes projetait de mener une campagne « affichée » au sein des couloirs et sur le site internet de l'Université, destinée à sensibiliser les étudiants sur l'importance de s'alimenter sainement, et, ainsi, à faire évoluer leur alimentation. Cette campagne était présentée comme basée sur des arguments, idées, etc. d'étudiants en lien avec la thématique de l'alimentation. Il indiquait également que ces arguments seraient publiés de manière anonyme sur les différents supports de la campagne, et que la participation de tous les étudiants de l'UFR de psychologie était requise. Il précisait à ce titre qu'un mail leur serait envoyé prochainement afin d'organiser ces sessions.

Pour finir, l'expérimentatrice ajoutait que l'objectif de cette campagne de nutrition était également de réaliser un état des lieux de la consommation alimentaire des étudiants et de leurs attitudes envers ce sujet, prétexte justifiant la distribution du questionnaire d'évaluation des comportements et attitudes liés à l'alimentation (Annexe 10). Les participants étaient ensuite remerciés pour leur participation et l'expérimentatrice quittait la salle.

Protocole en T1 : Les étudiants, recontactés par mail le soir même de l'intervention en cours, étaient convoqués –pour les « répondants »- une semaine après cette intervention en vue de participer aux sessions de recueil. Une fois remerciés pour leur présence, le principe de la campagne ainsi que le caractère **anonyme** et **obligatoire** de leur participation leur était rappelé. L'expérimentatrice précisait en outre que les affiches élaborées à partir des arguments qu'ils allaient produire étaient destinées à être diffusées dans les prochaines semaines au sein des couloirs de la faculté de psychologie, ainsi que sur le site internet de l'Université de Nantes. Les étudiants étaient ensuite amenés à répondre à la feuille de recueil des arguments en faveur de l'alimentation équilibrée (Annexe 7). Notons que seules deux des six questions du questionnaire étaient complétées par ces participants<sup>62</sup>.

Ce questionnaire rempli, le prétexte de la présentation d'un « exemple type » d'affiche (Annexe 9) était utilisé afin de réaliser un rapide topo sur les bienfaits liés à la consommation

---

<sup>62</sup> Comme dans l'étude précédente, ce choix a été réalisé dans un souci de standardisation avec la procédure d'engagement public détaillée ci-après.

de 4 fruits par jour, ainsi que sur la relative accessibilité d'une telle consommation<sup>63</sup>. Ce topo introduisait lui-même finalement la demande aux étudiants de bien vouloir essayer d'adopter une consommation de 4 fruits par jour pendant une semaine (Annexe 11), puis de revenir faire un point, à l'issue de cette semaine, sur la manière dont ils auraient réussi à atteindre cet objectif.

La passation se clôturait par le remplissage par les étudiants du questionnaire de suivi de l'alimentation (Annexe 13), permettant d'effectuer une mesure de l'évolution des comportements alimentaires et des attitudes des participants au cours de la semaine écoulée depuis l'intervention en classe. Cette mesure était considérée<sup>64</sup> comme la mesure « à court terme » des changements induits.

Protocole en T2 : Le rendez-vous retour en T2 avait pour objectif de réaliser une mesure de l'évolution des comportements alimentaires et des attitudes envers l'alimentation au cours de la semaine écoulée depuis la demande d'adopter l'objectif alimentaire « 4 fruits par jour », soit sur la temporalité considérée comme correspondant au « long terme ». Les participants étaient donc uniquement sollicités afin de remplir à nouveau le questionnaire de suivi de l'alimentation (Annexe 13), puis remerciés définitivement.

### **Condition « Engagement public » :**

Protocole en T0 : Le protocole utilisé en condition engagement public en T0 était, dans ses grandes lignes, similaire à celui modélisé pour la condition demande.

L'intervention de l'expérimentatrice au sujet du test de personnalité puis celle de l'expérimentateur, jusqu'au moment où il était indiqué que l'Université souhaitait mettre en place une campagne affichée basée sur la parole des étudiants, était ainsi similaire à cette première condition. A cet instant étaient introduites deux variations propres à induire un premier engagement public des étudiants.

---

<sup>63</sup> Notons que le topo réalisé sur les bienfaits associés à la consommation de fruits n'a pas été élaboré dans l'objectif de constituer un argumentaire relevant de la communication persuasive. Ce discours avait davantage l'objectif d'introduire logiquement la demande de consommer 4 fruits par jour auprès des étudiants que celui de les persuader de le faire ; ce dans la mesure où l'étude de l'efficacité d'un tel procédé de communication n'était pas le propos de notre étude.

<sup>64</sup> Sur la base de critères subjectifs liés à notre appréciation de la temporalité du court et du long terme en lien avec l'objet alimentation, et en raison de l'absence de critères consensuels permettant de définir ces temporalités au sein de la littérature (Girandola et Roussiau, 2003).

Une fois la campagne présentée comme « basée sur des arguments, idées, etc. d'étudiants en lien avec la thématique de l'alimentation », l'expérimentateur précisait que ces arguments seraient accompagnés, lors de leur publication sur les différents supports de la campagne, des nom et prénom de leurs auteurs. Par ailleurs, la liberté de s'inscrire ou non aux sessions de recueil des arguments était soulignée, puisque l'expérimentateur expliquait que l'Université recherchait des personnes volontaires afin de venir participer à ces sessions. Des feuilles permettant l'inscription pour ces sessions étaient alors distribuées aux étudiants, concrétisant la première phase d'engagement public.

L'expérimentatrice terminait, enfin, de la même manière, cette intervention en classe en expliquant que la campagne était l'occasion pour l'Université d'étudier les habitudes alimentaires de ses étudiants : elle distribuait alors le questionnaire d'évaluation des comportements et attitudes liés à l'alimentation (Annexe 10) visant à en effectuer la mesure, puis remerciait les étudiants et prenait congé de la classe.

Protocole en T1 : Cette seconde phase était réalisée, une semaine après l'intervention T0, auprès des étudiants engagés lors cette première intervention et ayant donné suite au mail de convocation qui leur avait été envoyé. Son déroulement était similaire à celui décrit dans la condition « demande », à deux différences près : ici était tout d'abord explicitement rappelée la parution des **noms et prénoms des auteurs avec leurs arguments** sur les affiches de la campagne. Une fois le questionnaire destiné à recueillir ces données argumentatives rempli (seulement de manière partielle<sup>65</sup>) (Annexe 8), l'expérimentatrice effectuait le même topo sur les bienfaits liés à la consommation de fruits, permettant d'introduire la demande de consommer 4 fruits par jour durant l'espace d'une semaine<sup>66</sup>. Dans cette condition cependant, l'expérimentatrice précisait aux étudiants qu'ils étaient libres d'accepter ou de refuser cette

---

<sup>65</sup> Comme dans l'étude n°2 de cette thèse, le choix de ne soumettre les participants qu'au remplissage d'une partie du questionnaire a été motivé par le caractère ambigu de l'effet engendré par l'écriture d'arguments allant dans le sens d'un acte engageant précédemment émis. En effet, si la rédaction d'arguments est régulièrement utilisée comme un moyen d'engager les individus, ce type d'activité engendre également la production de cognitions consonantes avec l'acte qui leur a été extorqué. En ce sens, dans l'étude présente, l'écriture de nombreux arguments aurait été susceptible de venir réduire la « dissonance » éprouvée par les participants suite à leur acceptation de participer à l'élaboration de la campagne de nutrition. Le choix de ne demander qu'un remplissage partiel du questionnaire avait donc pour objectif, d'une part, d'éviter de fournir aux étudiants un nombre trop important d'éléments consonants avec leur engagement ; et d'autre part, d'offrir néanmoins une implication personnelle suffisante pour que l'étudiant ait le sentiment d'être engagé par son comportement aux yeux de ses pairs.

<sup>66</sup> Comme expliqué en lien avec la procédure « demande », le topo utilisé n'ayant pas été formulé afin de répondre aux critères définissant un argumentaire persuasif, la procédure utilisée dans cette seconde modélisation expérimentale ne peut être qualifiée de communication engageante. Néanmoins, il n'est pas à exclure que les arguments avancés dans le cadre de ce topo aient pu renforcer l'efficacité de l'engagement public préalable des participants, en renforçant les cognitions rendues saillantes par la réalisation de cet acte.

proposition, et que les **nom et prénoms des personnes volontaires pour participer à cette opération** seraient également publiés sur les différents supports de la campagne.

Cet engagement une fois signé (Annexe 12), les participants étaient amenés à remplir le questionnaire de suivi de l'alimentation (Annexe 13) permettant la mesure de leurs comportements alimentaires et de leurs attitudes au cours de la semaine écoulée, puis étaient remerciés.

*Protocole en T2* : Le rendez-vous « T2 » de la condition engagement public était similaire en tous points à celui de la condition « demande » : les étudiants étaient amenés à remplir à nouveau le questionnaire de suivi de l'alimentation (Annexe 13) en vue d'estimer leur respect des recommandations alimentaires et les changements attitudinaux qu'ils avaient manifestés au court de la semaine suivant le rendez-vous « T1 », puis étaient remerciés définitivement pour leur participation à la campagne.

En vue de corriger les écueils présentés par la seconde étude en termes d'opérationnalisation de l'engagement public, cette étude utilise donc une procédure de double engagement (engagement public par les attitudes et engagement public par diffusion de l'objectif alimentaire souscrit) faisant intervenir la demande de participation à l'étude sur la personnalité en amont et séparément de ces deux requêtes engageantes.

---

Notons que le protocole expérimental utilisé dans cette étude, de par les choix effectués quant aux moments auxquels est évaluée l'attitude des participants, présente une limite dans la définition des déterminants de tels changements attitudinaux. En effet, lors du rendez-vous « T1 », l'attitude des participants envers la question de l'alimentation équilibrée est évaluée après que les participants aient écrit leurs arguments, et non avant. Ce choix implique qu'il est impossible de déterminer si un éventuel changement attitudinal observé lors de cette mesure est imputable à l'engagement préalable des participants (i.e. en « T0 ») ou à l'écriture de ces arguments. De la même manière, il est possible que l'engagement initial des participants affecte les réponses données au questionnaire de mesure de l'attitude distribué juste ensuite.

Pour s'assurer que cet engagement initial n'avait pas affecté les réponses des participants à « très court terme », un groupe « contrôle » a été constitué, dans lequel seul le questionnaire visant à évaluer l'attitude et l'alimentation des étudiants était administré (i.e. il n'était pas fait mention de l'élaboration de la campagne affichée, ni de l'engagement à venir participer à

cette campagne<sup>67</sup>). La comparaison de l'attitude initiale des participants ayant accepté de s'engager dans le groupe « engagement public » et des participants du groupe « contrôle » indique que ces deux populations ne diffèrent pas de manière significative ( $t(84) = 1.068$  ;  $p = .289$ ). L'engagement initial des participants n'a donc pas eu d'effet immédiat sur l'attitude des participants dans cette étude.

Cette problématique, bien sûr, ne concerne pas les pratiques alimentaires des participants.

Notons que le choix de faire l'impasse sur certaines mesures a été réalisé afin d'éviter une redondance importante des mesures effectuées sur les participants de cette étude, en vue de maintenir la crédibilité du propos de notre étude d'une part (cette donnée étant importante en vue de ne pas biaiser les résultats obtenus), et d'éviter une « mortalité expérimentale » trop importante. Il ne nous a, par ailleurs, pas été possible de répartir les différentes mesures sur plusieurs groupes de participants en raison des effectifs limités auxquels nous étions confrontés.

### **3.3. Population**

Dans cette étude, 268 étudiants ont été sollicités à l'occasion d'un de leurs cours de Travaux Dirigés et ont, dès lors, été soumis à l'une ou l'autre des procédures décrites précédemment. L'ensemble de ces participants a été considéré en vue de calculer le taux de présence des étudiants lors des rendez-vous « T1 » et « T2 ».

Seuls les étudiants ayant répondu aux sollicitations de l'expérimentatrice suite à ce premier passage en classe, soit les étudiants s'étant présentés lors des rendez-vous « T1 » et « T2 », ont en revanche été pris en compte en ce qui concerne les variables « attitude » et « consommation de fruits ». Ces participants, en l'occurrence, sont au nombre de 56 pour ce qui est du court terme (i.e. mesure en « T1 ») et de 52 pour ce qui est du long terme (i.e. mesure en « T2 »).

Notons également, pour indication, que l'échantillon total des participants de cette étude est composé de 76.1% de femmes et de 23.9% d'hommes, et, pour ce qui a trait à l'extraversion des participants, de 47.8% de personnes introverties et de 52.8% de personnes extraverties.

---

<sup>67</sup> Ce groupe était simplement destiné à contrôler l'effet de l'engagement à très court terme, et n'a pas fait l'objet de la suite du protocole expérimental.

### 3.4. Matériel

Comme dans les études précédentes, les différents outils utilisés en vue d'opérationnaliser nos variables indépendantes et de mesurer les changements attendus dans cette étude sont détaillés dans cette partie. La version originale des ces outils figure en Annexes.

#### 3.4.1. *Inventaire de personnalité BFI :*

L'inventaire BFI-Fr est un outil de mesure destiné à évaluer, chez les individus, les caractéristiques prototypiques des Cinq Facteurs de personnalité (John, Donahue et Kentle, 1991). Comme dans les chapitres expérimentaux précédents, nous ne détaillerons pas ici les caractéristiques propres à cet inventaire dans la mesure où celles-ci ont été détaillées dans la partie « 5.2. Le BFI-FR : un autre instrument de mesure des Cinq Facteurs en langue française » du chapitre « 2 ».

Les raisons pour lesquelles nous avons décidé d'utiliser le BFI-Fr dans cette troisième étude sont multiples. Comme le NEO PI-R, bien que dans une moindre mesure, le BFI-Fr est un outil ayant fait l'objet de nombreuses études de validations permettant d'attester ses qualités psychométriques ; ce, dans différentes langues et cultures dont, récemment, en langue française.

Les économies que permet cet inventaire en termes de coût et de temps de passation en font, en outre, un outil très intéressant pour la recherche. Le BFI-Fr possède l'avantage de présenter une administration rapide (5 à 10 minutes), cet aspect important dans le cadre de situations dans lesquelles il est souhaitable ou indispensable que les participants puissent remplir un test de personnalité dans une temporalité brève ; ce qui est le cas de cette troisième étude dont une partie se déroulera en classe de travaux dirigés. La rapidité de remplissage du BFI-Fr tient au fait que cet outil, contrairement au NEO PI-R, n'évalue pas les différentes facettes de la personnalité. Néanmoins, les différentes variables et temporalités considérées dans cette troisième étude formant un ensemble relativement fourni à analyser, il nous a semblé complexe d'introduire de surcroit la possibilité de considérer les effets des facettes de la personnalité sur l'engagement. Le choix du BFI-Fr, au vu de ces éléments, semble donc un choix pertinent pour la réalisation de cette étude. Le BFI-Fr, en outre, présente l'intérêt d'être une version non commercialisée et de fait gratuite.

Enfin, le dernier avantage du BFI tient en la simplicité et la brièveté de ses phrases. Cet aspect garantit la compréhension de ses items par le plus grand nombre de participants et donc la validité, sur cet aspect, des réponses fournies. De la même manière, le fait que le BFI soit constitué de phrases, même brèves, permet d'accroître la compréhensibilité de l'outil comparativement à des inventaires tels que le TDA de Goldberg (1992) dont les items sont constitués d'un adjectif seul, cet aspect permettant d'introduire un « contexte » au sein des items.

### ***3.4.2. Questionnaire portant sur l'alimentation et l'attitude envers l'alimentation des étudiants : Version utilisée au temps « T0 » (Annexe 10)***

Le questionnaire destiné à mesurer, au temps « T0 » (i.e. au temps initial de l'étude), les comportements alimentaires et les attitudes des participants envers la problématique de l'alimentation équilibrée a été élaboré en majeure partie à l'aide des items utilisés dans les études précédentes. Quelques modifications ont toutefois été introduites, tant au niveau de la partie mesurant les connaissances en lien avec l'alimentation qu'au niveau de celle évaluant l'attitude.

Ainsi, dans cette version, les items visant à évaluer les 3 comportements alimentaires ciblés par l'étude restent identiques à ceux utilisés dans les versions antérieures, tout comme l'ensemble des autres items distracteurs traitant des habitudes alimentaires des participants. Ces derniers ont été conservés dans le but de camoufler, dans un premier temps, les attentes des expérimentateurs. La partie visant à évaluer les connaissances en lien avec l'alimentation a en revanche été, dans un souci d'économie de temps et en raison de son caractère optionnel, entièrement supprimée dans cette version.

La dernière partie, destinée à évaluer dans cette recherche les attitudes des participants envers l'alimentation équilibrée, a fait l'objet de plus nombreux réaménagements. Le nombre d'items destinés à mesurer l'attitude des participants a, tout d'abord, été augmenté afin d'affiner la mesure de ce construit et ainsi accroître la sensibilité de notre outil aux différences interindividuelles en lien avec cet aspect. Quatorze items ont été élaborés en vue de réaliser cette mesure attitudinale : neuf d'entre eux traitant d'aspects qui n'avaient pas été abordés par la précédente version du questionnaire d'attitude et cinq items reprenant (sous une forme retravaillée) les items validés précédemment. Ce questionnaire, élaboré afin de représenter

dans une mesure équivalente les 3 composantes (affective, cognitive, et conative) de l'attitude, a été soumis à pré-test auprès de 41 participants. Ce pré-test sera détaillé en partie « Validation du questionnaire de mesure de l'attitude et des habitudes alimentaires (Annexe 10) » de ce chapitre. Le nombre d'échelons des continuums d'évaluation accompagnant ces différents items a, par ailleurs, également été accru dans cette version du questionnaire. Les continuums utilisés (de type Likert) comprenaient ainsi 21 échelons cotés de 0 à 20<sup>68</sup>, soit environ le double du nombre d'échelons retenu dans la première version du questionnaire d'attitude. Cet accroissement a été opéré en vue d'accroître la précision de la mesure attitudinale effectuée. Par ailleurs, ce nombre a été retenu afin de permettre aux participants d'exprimer une opinion neutre vis-à-vis des items proposés. Comme dans la première version du questionnaire, l'ensemble des scores obtenus aux différents items étaient ensuite combinés afin d'obtenir une note moyenne de « favorabilité » envers l'alimentation équilibrée.

### ***3.4.3. Feuilles d'argumentaire en faveur de l'alimentation équilibrée : version « Demande » et version « Engagement public » (Annexes 7 et 8)***

Deux feuilles d'argumentaire en faveur de l'alimentation équilibrée, en tous points similaires à celles élaborées au sein de notre seconde étude, ont été utilisées dans le protocole de cette recherche afin d'en opérationnaliser la seconde phase d'engagement. Dans la mesure où ces feuilles sont similaires à celles décrites au sein de la partie « Matériel » du chapitre 5, nous n'en présenterons ici que les grandes lignes et invitons le lecteur à se reporter à ce chapitre afin d'en retrouver le détail.

La version « demande » de la feuille d'argumentaire utilisée dans cette étude comprenait, outre les questions ayant trait à l'alimentation équilibrée, un paragraphe introductif indiquant que les arguments produits par les étudiants seraient publiés de manière anonyme sur les différents supports de la campagne. La version « engagement public », quant à elle, comprenait un paragraphe introductif rappelant aux participants que les arguments qu'ils auraient produits seraient publiés sur les supports de la campagne accompagnés des nom et prénom de leurs auteurs. L'expérimentatrice complétait verbalement ces éléments en rappelant, dans les deux conditions expérimentales, que la publication des affiches

---

<sup>68</sup> Les échelles de positionnement utilisées dans cette étude vont ainsi de 0 (pas du tout d'accord) à 20 (tout à fait d'accord). Les items faisant référence à une attitude négative envers le concept d'alimentation équilibrée ont été cotés de manière inverse aux autres items en vue d'effectuer les calculs de scores.

d'arguments se ferait dans les couloirs de la faculté de psychologie et sur le site internet de l'Université de Nantes.

Comme dans l'étude n°2, seules trois des questions de chacune de ces feuilles ont été proposées à complétion aux participants, pour les raisons que nous avions évoquées dans le chapitre relatif à cette étude : il s'agit des questions n°1, 2 et de la dernière question de ce mini-questionnaire.

#### ***3.4.4. Affiche informative de la campagne de nutrition 2013 (Annexe 9)***

L'affiche informative prétendument destinée à être publiée au sein des couloirs de la faculté et sur le site de l'Université dans le cadre de la « campagne de nutrition 2013 », en plus des affiches argumentatives produites à l'aide des étudiants, est en tout point similaire dans cette étude à celle utilisée dans l'étude n°2. Son objectif, ici, est de permettre d'introduire auprès des étudiants le conseil de consommer 4 fruits dans la journée, de spécifier les formes possibles de ce comportement, puis d'introduire logiquement la demande de s'engager à respecter un tel comportement alimentaire pendant une semaine.

#### ***3.4.5. Feuille ou contrat d'objectif alimentaire (Annexes 11 et 12)***

Une feuille d'objectif alimentaire a été élaborée dans cette étude en vue de constituer la troisième phase d'opérationnalisation de la variable « engagement ». Cette feuille, distribuée à l'issue de la passation expérimentale en « T1 », revêtait deux formes selon la condition expérimentale considérée.

Dans la condition « demande », celle-ci comportait la phrase introductory « Un objectif à atteindre, en vue de commencer à adopter une alimentation équilibrée » suivi de l'objectif « consommer 4 fruits par jour », et d'une présentation brève des différentes formes que peut prendre ce comportement alimentaire. Seule la date du rendez-vous retour était également à compléter sur cette feuille.

Dans la condition « engagement public », cette feuille, qui prenait alors la forme d'un contrat, était composée des mêmes phrase introductory et objectif alimentaire, mais comportait en plus un encart stipulant « J'accepte de respecter l'objectif cité ci-dessus pendant une semaine, et que mon nom soit publié en tant que participant à cette semaine de la nutrition ». Cet encart

était suivi d'emplacements destinés à être complétés par le participant de ses nom, prénom et signature. La date du rendez-vous suivant était également à compléter.

Rappelons que le comportement « consommer 4 fruits par jour » a été retenu, comme dans notre seconde recherche, dans la mesure où ce comportement alimentaire apparaît être le comportement essentiel à une alimentation équilibrée dont l'adoption est la plus problématique chez les étudiants.

Notons pour finir que cette feuille, dans la mesure où elle était présentée aux participants en double exemplaire dont l'un était conservé par l'expérimentatrice et l'autre par le participant, avait également pour objectif de rappeler aux étudiants leur engagement -ou la demande qui leur avait été formulée- de respecter le comportement alimentaire donné pendant la semaine suivant cette passation.

### ***3.4.6. Questionnaire portant sur l'atteinte de l'objectif alimentaire et sur l'attitude à l'égard de l'alimentation des étudiants : Version utilisée aux temps « T1 » et « T2 » (Annexe 13)***

Le questionnaire destiné à mesurer l'évolution alimentaire et attitudinale des participants suite à l'intervention réalisée par l'expérimentatrice en cours se constitue premièrement, comme les versions des deux précédentes études, d'une partie contenant trois items destinés à évaluer les pratiques alimentaires des étudiants. L'un de ces items se rapporte au comportement alimentaire ciblé, tandis que les deux autres items ont trait à deux comportements alimentaires annexes introduits en vue de permettre une éventuelle analyse secondaire des effets de l'engagement. Ce questionnaire comporte ainsi un item ayant trait à la consommation de fruits du participant au cours de la période écoulée depuis son engagement ou la demande qui lui a été formulée, et deux items traitant de sa consommation de légumes, d'une part, et de sa consommation de poisson, d'autre part. Pour chacun de ces items, formulés sous forme d'une phrase à compléter, un continuum de réponses quantitatif est joint afin de permettre au répondant d'exprimer son comportement alimentaire. Ces continus comportent 6 modalités de réponse en ce qui concerne les items relatifs aux fruits et aux légumes (i.e. continus allant de « 0 [consommation de l'aliment en question] par jour » à « + de 4 [...] par jour »), et 5 modalités pour ce qui est de la consommation de poisson (i.e. avec un continuum allant de « 0 portion de poisson dans la semaine » à « + de 3 portions »). L'attitude des étudiants, dans un second temps, est évaluée à l'aide de la même échelle de type Likert en 14 items que celle

contenue dans le questionnaire destiné à évaluer l'alimentation et l'attitude des étudiants en « T<sub>0</sub> » et « T<sub>0</sub> ».

### **3.5. Plan Expérimental**

Le plan expérimental de cette étude se présente de la manière suivante :

S< E<sub>2</sub>\* Ex<sub>2</sub>> \*T<sub>1</sub>

Où :

E = Engagement

Ex = Extraversion

Et T = Temps

## **4. Validation du questionnaire de mesure de l'attitude et des habitudes alimentaires (Annexe 10)**

### **4.1. Description du pré-test :**

Un pré-test a été réalisé en vue de valider l'échelle d'attitude élaborée dans le cadre du questionnaire (nouvelle version) portant sur les habitudes alimentaires et les attitudes initiales envers l'alimentation des participants (Annexe 10). Ce pré-test a été réalisé auprès d'une population présentant des caractéristiques similaires à la population cible de notre étude. Ainsi, 41 étudiants de la faculté de psychologie ont été sollicités, dans le cadre d'un de leurs cours de travaux dirigés, en vue de remplir ce questionnaire. Il était également demandé aux étudiants de stipuler les éventuelles difficultés rencontrées lors du remplissage de ce questionnaire.

### **4.2. Résultats du pré-test :**

#### ***4.2.1. Validation du questionnaire :***

La pertinence des énoncés du questionnaire d'attitude envers l'alimentation équilibrée a été évaluée dans un premier temps au travers du calcul du coefficient Alpha de Cronbach, destiné à indiquer la cohérence interne du construit élaboré. Cette analyse a révélé un coefficient de

consistance interne de .841 pour le groupe d'énoncé attitudinaux : ce score apparaît très satisfaisant, puisqu'un Alpha de .70, est généralement admis comme étant un seuil de cohérence interne acceptable (De Vaus, 2002). Notons, en outre, que chacun des items définis est apparu corréler de manière satisfaisante avec l'échelle totale ( $r > 0,4$ ). Ces deux observations confirment la bonne consistance interne de notre construit.

La vérification de la pertinence des items définis a été évaluée, en outre, par le biais de la mesure de la polarisation du niveau d'endossement de ces items. Pour que des énoncés soient considérés comme pertinents, car discriminants, en vue de mesurer un construit, il importe que leur niveau d'endossement moyen au sein d'un échantillon se rapproche du score médian de l'échelle de positionnement utilisée afin de les évaluer. Les échelles de positionnement (de type Likert) utilisées dans cette étude, rappelons le, comprenaient 21 échelons cotés de 0 à 20. Dès lors, la note médiane de référence pour l'ensemble de l'échantillon d'items était de 10. Le score moyen d'endossement des items apparaît de 13,2 au sein du groupe de participants pré-testé : ce score, légèrement supérieur à la médiane de l'échelle de positionnement utilisée, reste néanmoins relativement proche de ce critère et abonde donc à nouveau dans le sens d'une pertinence des items définis dans le cadre de ce questionnaire.

La pertinence des items élaborés ayant été attestée au travers de ces deux mesures, l'ensemble des items proposés dans cette version « pré-test » du questionnaire d'attitude a donc été conservé en vue de mesurer l'attitude des sujets lors de la phase expérimentale de cette étude.

## 5. Résultats de l'étude n°3

### 5.1. Efficacité de la manipulation du facteur engageant « caractère public » en vue de susciter des changements liés à l'alimentation

#### 5.1.1. *Traitemet statistique des données*

Tout comme dans notre seconde étude, l'évaluation de l'efficacité de l'engagement public à induire des changements d'ordres comportementaux et attitudinaux en lien avec l'alimentation a été réalisée ici à l'aide d'un test T de Student effectué sur la variable « Engagement ». Ce test a été sollicité afin d'évaluer si les techniques d'engagement public et de demande utilisés dans cette recherche permettent d'induire de manière significativement différente, au sein de notre échantillon, les deux types de changements souhaités. En

l'occurrence, ce test avait pour objectif de vérifier si l'engagement public présente un intérêt significativement supérieur à la demande dans un tel contexte.

### ***5.1.2. Analyse descriptive des données au temps T0***

L'analyse descriptive des données initiales de l'étude a été réalisée à partir des données obtenues au temps « T0 », temporalité à partir de laquelle les changements alimentaires et attitudinaux des participants ont ensuite été mesurés.

Comme précisé précédemment, l'attitude générale des participants<sup>69</sup> envers la question de l'alimentation équilibrée a été évaluée à l'aide d'échelles de positionnement possédant des échelons codés de 0 à 20 (« 0 » représentant une attitude extrêmement négative envers l'item évalué et « 20 » une attitude extrêmement positive). Cette mesure indique que les groupes « demande » et « engagement public » présentent respectivement, au temps « T0 », un score attitudinal moyen de 14.25 et de 14.15. Par ailleurs, le score attitudinal manifesté par les personnes extraverties et par les personnes introverties atteint respectivement 13.92 et 13.17 dans le groupe « demande », et 13.27 et 13.73 dans le groupe « engagement public ». Les participants de cette seconde étude présentent donc de manière générale une attitude plutôt favorable envers l'adoption d'une alimentation équilibrée. Leurs scores restent néanmoins relativement proches de la médiane de l'échelle, ce qui atteste de la pertinence du questionnaire élaboré en vue de réaliser les mesures d'attitude sur la population sélectionnée. De même, ces résultats indiquent la pertinence de ce questionnaire en vue d'étudier les évolutions attitudinales des participants au cours des passations, et attestent le caractère pro-attitudinal du paradigme dans lequel s'inscrit cette recherche.

La mesure des comportements alimentaires préalables des participants, quant à elle, indique que le groupe « demande » réalise de manière spontanée 47.37% de l'objectif « consommer 4 fruits par jour » défini (en consommant en moyenne 1.89 fruits par jour), tandis que le groupe « engagement » atteint 47.64% de cet objectif (en consommant en moyenne 1.91 fruits quotidiennement). Plus particulièrement, les personnes extraverties et introverties du groupe « demande » atteignent respectivement à 44.23% et à 50% l'objectif défini ; tandis que ces mêmes profils réalisent 47.73% et 47.12% de l'objectif cible dans le groupe « engagement public ». Le comportement alimentaire habituel des participants de cette étude apparaît donc relativement éloigné de l'objectif alimentaire que nous avons choisi de cibler. Ce résultat

---

<sup>69</sup> Ayant répondu au moins en « T0 » et en « T1 ».

justifie une fois encore l'intérêt de notre recherche auprès de la population étudiante, ainsi que la pertinence de l'objectif sélectionné. L'écart entre cet objectif et les comportements alimentaires initiaux des participants apparaît, en effet, suffisamment important pour que des changements significatifs puissent être observés suite à l'introduction des deux procédures expérimentales.

### **5.1.3. Effets de l'engagement sur le court terme**

#### **5.1.3.1. Comparaison de l'efficacité des procédures d' « engagement public » et de « demande », à court terme :**

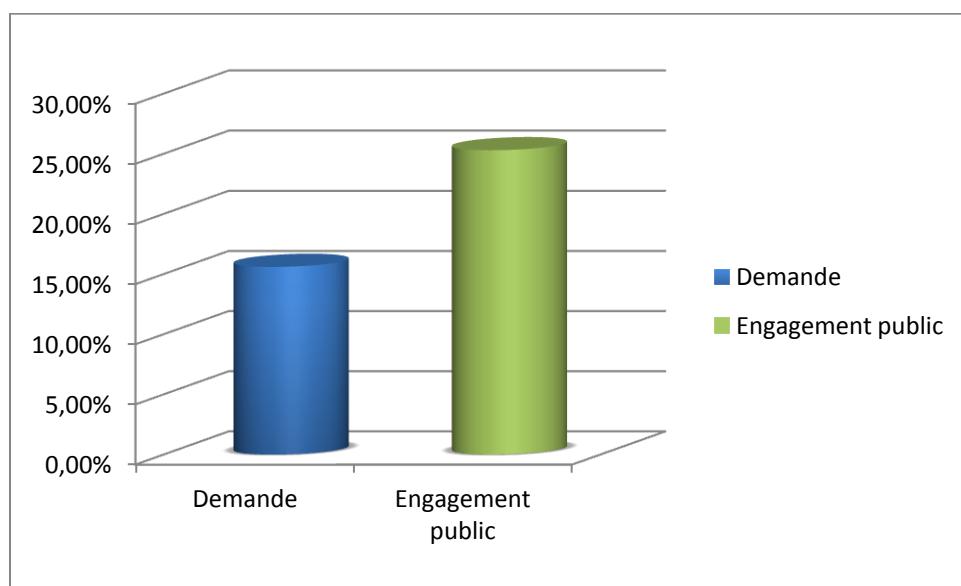


Figure 33: Taux de présence au rendez-vous T1

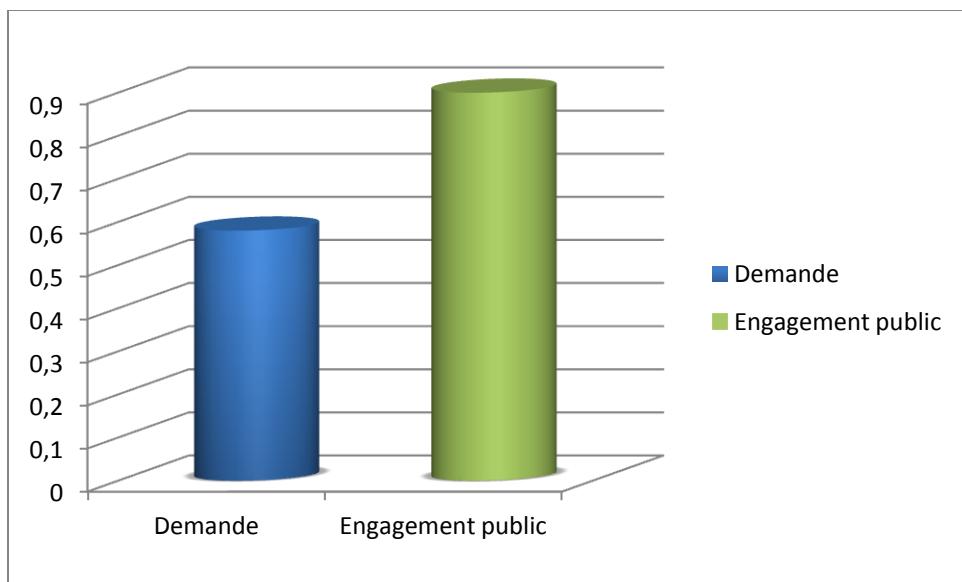


Figure 34: Changements attitudinaux de T0 à T1 (sur une échelle en 20 points)

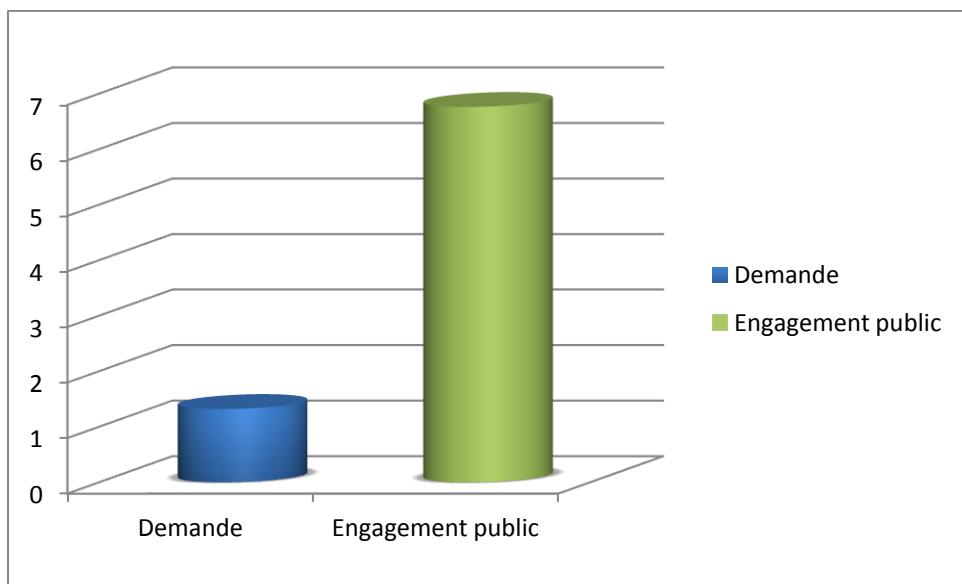


Figure 35: Evolution de l'atteinte des objectifs alimentaires de T0 à T1 (en points de pourcentage)

Nous avons formulé l'hypothèse selon laquelle l'engagement public devrait permettre de susciter des changements comportementaux, alimentaires et attitudinaux supérieurs à ceux induits par la demande chez les étudiants, à court terme.

En ce qui concerne la variable « présence au rendez-vous » en T1<sup>70</sup>, les résultats indiquent que respectivement 25.3% et 15.6% des participants placés dans les conditions « engagement

<sup>70</sup>Nous avons fait le choix, en ce qui concerne la variable « présence au rendez-vous », de prendre en compte l'intégralité des participants soumis aux conditions de demande comme d'engagement public (et non pas

public » et « demande » se sont présentés au premier rendez-vous de suivi. Cette différence apparaît significative ( $\chi^2(1) = 3.84$  ;  $p = .050$ ) (Figure 33) : l'engagement public, comme nous nous y attendions, a donc bien permis de susciter un taux de présence supérieur à celui occasionné par la demande lors du rendez-vous destiné à participer à l'élaboration de la campagne de nutrition. Notons que, lorsque seules les personnes ayant accepté de s'engager sont considérées, le pourcentage de personnes de la condition engagement public présentes à ce premier rendez-vous atteint 57.8%. Ce pourcentage, de fait, distingue également la population engagée de la population demande ( $\chi^2(1) = 35.59$  ;  $p < .001$ ).

Les changements attitudinaux manifestés par les personnes engagées publiquement et par celles ayant fait l'objet d'une demande, en revanche, n'apparaissent pas différer sensiblement sur la temporalité du court terme. En effet, entre T0 et T1, l'attitude des participants engagés publiquement évolue de +0.9 point (passant d'un score attitudinal de 14.15 à un score de 15.04, évolution significative ( $t (36) = 3.70$  ;  $p = .001$ ), tandis que celle des participants soumis à la procédure de demande évolue de +0.58 point (passant d'un score attitudinal de 14.25 à un score de 14.83, évolution également significative ( $t (18) = 2.53$  ;  $p = .021$ )). La comparaison des évolutions attitudinales manifestées par les participants de ces deux groupes révèle que celles-ci ne se distinguent pas de manière significative ( $t (54) = -.85$  ;  $p = .402$ ) (Figure 34).

Enfin, en ce qui concerne les changements dans la consommation de fruits lors de cette première semaine d'expérimentation, il apparaît que les participants engagés font montre d'une évolution de +6.76 points de pourcentage dans leur atteinte de l'objectif « consommer 4 portions de fruits par jour » (passant d'une atteinte de cet objectif de 47.6% à une atteinte de 54.4% ; cette évolution s'avère tendancielle ( $t (36) = 1.81$  ;  $p = .079$ )). Les participants de la condition « demande », quant à eux, connaissent une évolution de +1.32 points de pourcentage sur cette même période, passant d'une atteinte de 47.4% de cet objectif à une atteinte de 48.7% (évolution non significative ( $t (18) = .36$  ;  $p = .725$ )) (Figure 35). Bien que seule l'évolution alimentaire manifestée par les participants engagés s'avère tendancielle, engagement public et demande ne se différencient pas significativement quant aux changements suscités dans la consommation de fruits des participants sur le court terme ( $t (54) = -.93$  ;  $p = .357$ ).

---

seulement les personnes ayant accepté de s'engager), en raison du grand nombre de refus observé dans cette dernière condition. Ce choix nous a semblé pertinent en vue de ne pas surestimer l'efficacité réelle présentée par la stratégie engageante adoptée.

Contrairement à nos attentes, fondées sur les résultats observés au sein des recherches traitant de l'engagement comportemental et notamment de son opérationnalisation publique, l'utilisation de cette technique a donc manqué ici à susciter à court terme des évolutions tant attitudinales qu'alimentaires supérieures à celles occasionnées par la demande. En revanche, l'engagement public a permis d'assurer un taux de présence plus important lors du rendez-vous T1 que ne l'a permis la procédure de demande. A ce sujet, il est possible de remarquer que le taux de présence des participants, qu'il soit considéré dans le groupe « engagement public » ou dans le groupe « demande » (cette dernière procédure, rappelons le, faisant valoir l'obligation formelle des participants de participer à la campagne de nutrition), apparaît étonnamment faible. Cette observation sera discutée en partie conclusive.

Ces résultats nous conduisent dès lors à valider de manière seulement partielle l'hypothèse globale formulée en lien avec ces aspects comportementaux et attitudinaux pour le court terme : seul est vérifié le postulat selon lequel **la procédure d'engagement public permet, à court terme, d'obtenir un taux de présence au rendez-vous supérieur à celui induit par une procédure de demande. L'hypothèse selon laquelle l'engagement public permet, sur cette même temporalité, de susciter des changements alimentaires et attitudinaux supérieurs à ceux générés par la demande, est quant à elle réfutée.**

Un élément mérite toutefois d'être souligné dans ces premiers résultats : contrairement aux observations effectuées au sein de nos deux premières études, l'évolution attitudinale manifestée par les participants s'avère cette fois significativement positive, et ce, quelle que soit la condition expérimentale considérée. Si nous nous attendions effectivement à ce que l'engagement public suscite une mise en cohérence des attitudes des participants avec le fait d'avoir accepté de participer à l'élaboration de la campagne de nutrition, et en ce sens une évolution positive de leurs attitudes envers la question de l'alimentation équilibrée, cette observation surprend chez les participants de la condition demande qui étaient « contraints » de participer à cette opération. Cette observation et ses implications seront donc également discutées en partie conclusive.

#### 5.1.4. Effets de l'engagement sur le long terme

##### 5.1.4.1. Comparaison de l'efficacité des procédures d'« engagement public » et de « demande », à long terme :

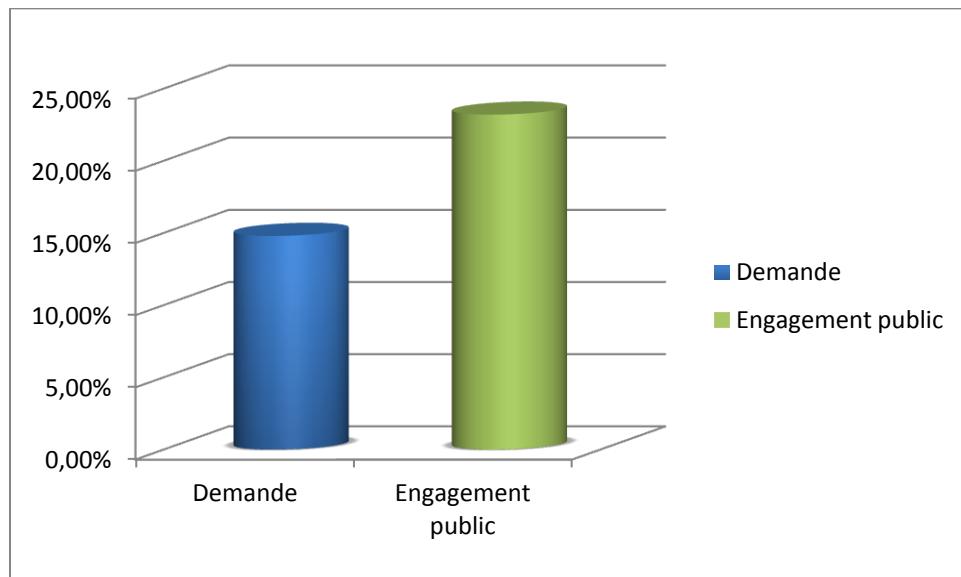


Figure 36: Taux de présence au rendez-vous T2

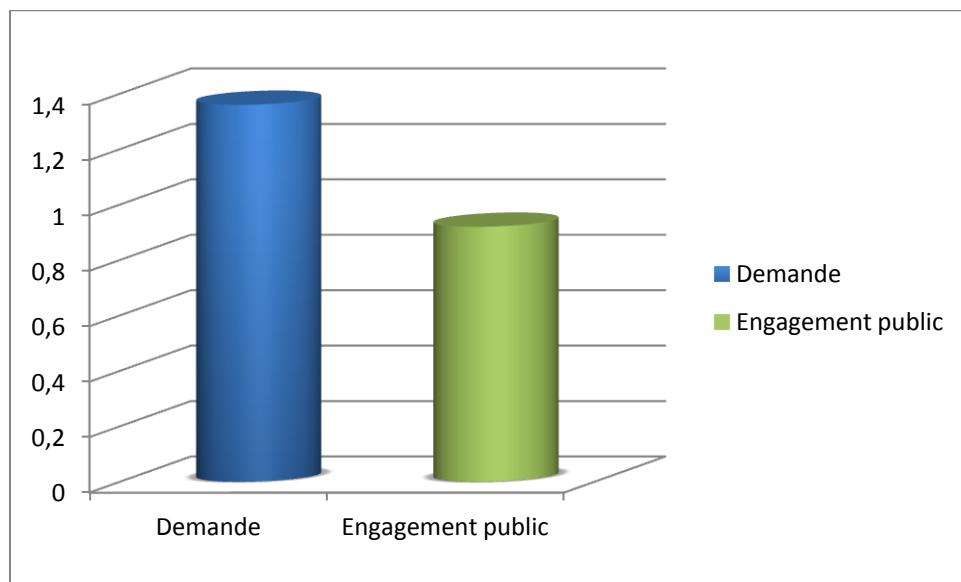


Figure 37: Changements attitudinaux de T0 à T2 (sur une échelle en 20 points)

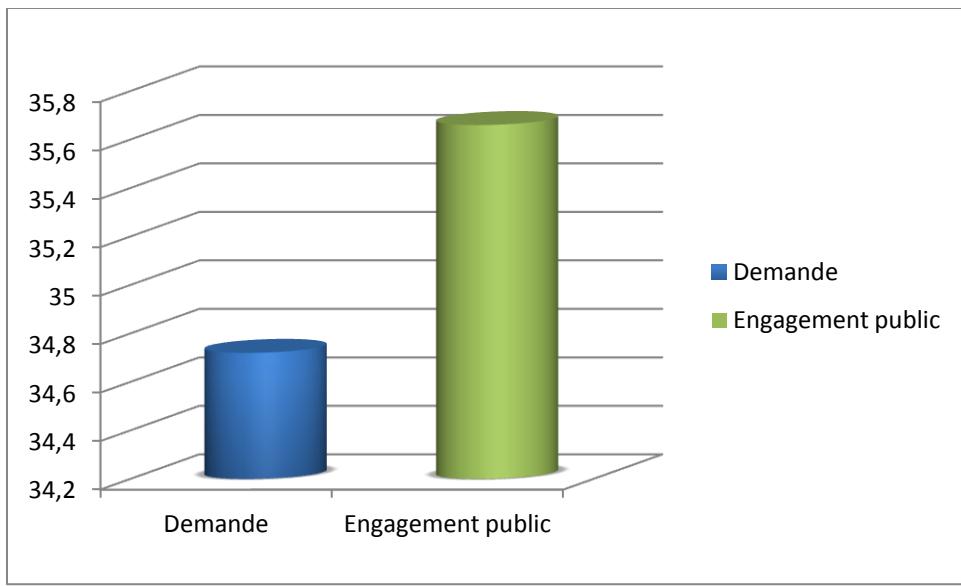


Figure 38: Evolution de l'atteinte des objectifs alimentaires de T0 à T2 (en points de pourcentage)

Comme pour la temporalité du court terme, nous avons formulé l'hypothèse que l'engagement public devrait permettre, à long terme, de susciter des changements à la fois attitudinaux et comportementaux plus importants que ceux suscités par la demande.

Les résultats obtenus sur la variable « présence au rendez-vous » attestent en l'occurrence une nouvelle fois de la relative efficience de l'engagement public au temps T2, soit deux semaines après l'engagement initial des participants. En effet, sur cette temporalité, il apparaît que 23.2% des participants engagés se sont présentés afin d'effectuer un retour sur leurs pratiques alimentaires durant la semaine précédente, tandis qu'ils n'ont été que 14.8% à le faire dans la condition « demande ». La différence entre ces deux groupes apparaît tendancielle ( $\chi^2(1) = 3.10$  ;  $p = .079$ ) (Figure 36). Ces résultats tendent à confirmer les observations effectuées à court terme : l'engagement public permet donc, même à « long » terme, d'induire un taux de présence tendanciellement supérieur à celui induit suite à la procédure de demande. Notons en outre que lorsque seuls les participants ayant accepté de s'engager sont pris en compte, le taux de présence en T2 des personnes soumises à la procédure d'engagement s'élève à 53.1% : ce pourcentage de présence, à nouveau, distingue significativement les étudiants engagés des étudiants de la condition « demande » ( $\chi^2(1) = 30.69$  ;  $p < .001$ ).

Les données observées en ce qui concerne la variable « attitudes envers l'alimentation équilibrée » indiquent en revanche, à nouveau, que l'engagement public manque à se montrer plus efficient que la demande en vue de susciter les modifications attitudinales escomptées sur le long terme. Le groupe « engagement public », à l'instar des changements manifestés à court

terme, connaît entre T0 et T2 une évolution de +0.92 point (passant d'un score attitudinal de 14.25 à un score de 15.17, cette évolution étant significative ( $t (33) = 3.00 ; p = .005$ ). Les changements attitudinaux obtenus à court terme tendent donc à se maintenir, dans ce premier groupe, sur le long terme. Le groupe « demande », pour sa part, fait montre d'une évolution attitudinale de +1.36 point entre T0 et T2 (passant d'un score de 14.18 à un score de 15.53, évolution significative également ( $t (17) = 3.77 : p = .002$ ). Les étudiants du groupe demande tendent donc quant à eux à manifester des changements attitudinaux plus marqués en faveur de l'alimentation à long terme qu'à court terme. Ces différences constatées, il apparaît néanmoins que les changements attitudinaux manifestés par les personnes engagées et non engagées entre T0 et T2 ne se dissocient pas significativement ( $t (50) = .88 ; p = .386$ ) (Figure 37).

Enfin, sur la dernière variable dépendante qui nous occupait, à savoir les changements dans la consommation de fruits, le groupe « engagement public » fait montre, entre T0 et T2, d'une évolution de 35.66 points de pourcentage dans l'atteinte de l'objectif « consommer 4 fruits par jour » (passant d'un pourcentage d'atteinte de cet objectif de 47.43% à un pourcentage de 83.09 % : cette évolution apparaît très significative ( $t (33) = 7.04 ; p < .001$ ). Les participants du groupe « demande » font également montre de changements très conséquents sur cette période ( $t (17) = 4.88 ; p < .001$ ) : ces participants connaissent ainsi une évolution de 34.72 points de pourcentage (passant d'un pourcentage d'atteinte de l'objectif de 45.83% à un pourcentage de 80.56%). La comparaison des évolutions manifestées par chacun de ces groupes indique que celles-ci ne se distinguent pas significativement ( $t (50) = -.11 ; p = .914$ ) (Figure 38) : l'engagement public manque donc, à long terme, à induire une évolution dans la consommation de fruits supérieure à celle observée suite à l'induction de la demande. Notons que l'accroissement important des changements alimentaires observés à long terme dans ces deux groupes, relativement aux changements observés lors de la période « T0-T1 », s'explique par l'introduction, lors du rendez-vous T1, du contrat d'objectif alimentaire.

Ces résultats nous amènent, une fois de plus, à réfuter partiellement les hypothèses posées en lien avec l'efficacité de l'engagement public à long terme. Seule l'hypothèse selon laquelle **la procédure d'engagement public permet, à long terme, d'obtenir un taux de présence au rendez-vous supérieur à celui induit par une procédure de demande est partiellement validée**. **L'hypothèse selon laquelle cette technique permet également de susciter des changements alimentaires et attitudinaux supérieurs à la demande sur cette période est, elle, réfutée**.

Notons que plusieurs des résultats qui viennent d'être évoqués, dans la mesure où ils suscitent l'interrogation vis-à-vis des données de la littérature sur l'engagement ou plus largement vis-à-vis des attentes « communes », seront discutés en partie conclusive de ce chapitre. C'est le cas des données concernant le taux de présence au rendez-vous T2 : comme à court terme, celui-ci se révèle très faible. Ce résultat pose question tant du point de vue du principe engageant de la « liberté déclarée », lequel conduit en principe à des taux d'acceptation proches de 100%, que du point de vue du principe de l'injonction utilisé dans le cadre de la procédure de demande, que nous supposons pourtant à même de susciter la mobilisation d'une grande part des étudiants. Le second résultat sur lequel portera notre attention concerne les changements attitudinaux manifestés par les étudiants du groupe « demande » sur cette période « T0-T2 » : de tels changements, comme sur le court terme, n'étant pas attendus chez cette population.

## **5.2. Efficacité de la manipulation du facteur engageant « caractère public » en fonction de l'Extraversion en vue d'induire des changements attitudinaux.**

### ***5.2.1. Traitement statistique des données***

En vue d'évaluer l'impact de la dimension Extraversion sur l'efficacité de l'engagement public, un protocole d'analyse identique à celui décrit dans notre seconde étude a été effectué.

Dans un premier temps, une Anova univariée a été menée, qui a permis d'évaluer l'effet simple des facteurs Engagement et Extraversion sur les changements attitudinaux attendus, d'une part, ainsi, et surtout, que l'effet produit par leur interaction.

Des comparaisons planifiées ont, ensuite, été réalisées en vue de déterminer l'efficacité de l'engagement public en fonction du profil d'extraversion : ces comparaisons ont mis en parallèle, parmi les personnes soumises à la condition d'engagement public, les changements manifestés par les personnes extraverties et par les personnes introverties. Pour finir, des comparaisons planifiées ont également été sollicitées en vue d'évaluer l'intérêt de l'utilisation de la procédure d'engagement public pour chaque profil d'extraversion. Ces comparaisons ont donc consisté, pour chacun des deux profils d'extraversion, à mettre en parallèle les changements manifestés par les personnes soumises à la procédure d'engagement public et ceux manifestés par les personnes soumises à la procédure de demande.

Notons que ces analyses faisant intervenir des comparaisons relativement nombreuses, en raison des trois variables dépendantes et des deux temporalités considérées, nous présenterons les résultats de cette partie sous une forme synthétique.

### **5.2.2. Effets attitudinaux de l'engagement public en fonction de l'extraversion sur le court terme :**

#### **5.2.2.1. Comparaison de l'efficacité des procédures de « demande » et « d'engagement public » à court terme, pour chaque profil d'extraversion :**

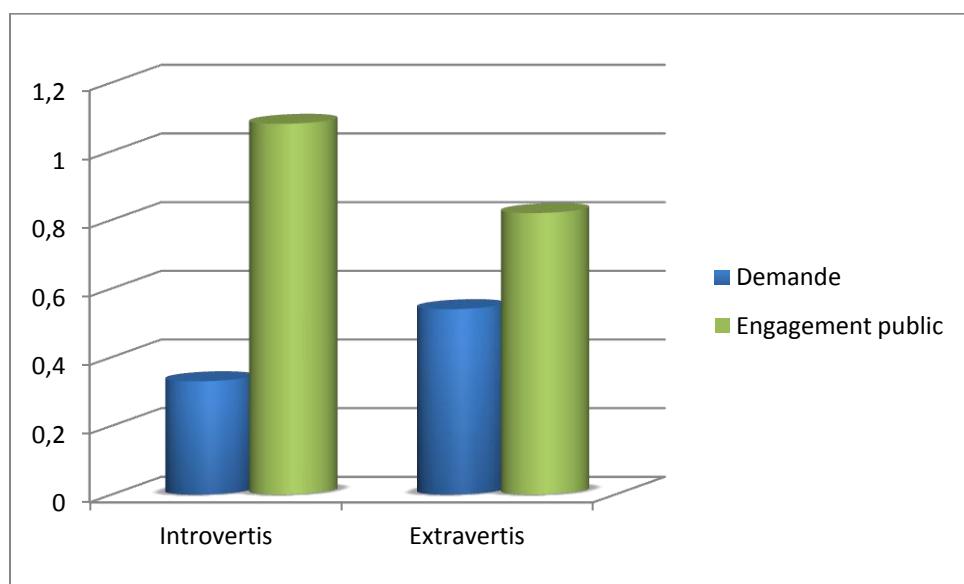


Figure 39: Efficacité des différentes procédures en vue d'induire des changements attitudinaux de T0 à T1, en fonction de l'extraversion (sur une échelle en 20 points)<sup>71</sup>

Les résultats de l'Anova univariée réalisée sur les données de la variable « changements attitudinaux » indiquent qu'il n'existe pas d'effet d'interaction entre la condition à laquelle ont été soumis les étudiants et leur profil d'extraversion ( $F (3, 52) = .24$  ;  $p = .623$ ). Ce résultat indique que l'effet du facteur « engagement » sur l'évolution attitudinale des participants, à court terme, est indépendant du profil d'extraversion de ces participants.

<sup>71</sup> L'attitude initiale moyenne des participants ayant répondu en T1 était, respectivement, de 13.9 pour les extravertis placés en condition « demande », de 13.3 pour les extravertis engagés, de 13.2 pour les introvertis « demande » et de 13.7 pour les introvertis engagés.

Les comparaisons planifiées réalisées entre les participants soumis à la procédure d'engagement public et ceux soumis à celle de demande, pour l'un et l'autre des profils d'extraversion, attestent du fait que cette dimension de personnalité n'impacte pas l'intérêt manifesté par la technique engageante. En l'occurrence, cette technique manque à se montrer plus efficiente que la technique de demande quel que soit le profil d'extraversion (Figure 39). Extravertis engagés comme non engagés font en effet preuve d'une évolution attitudinale comparable sur cette période ( $F(1,22) = .018$  ;  $p = .892$ ), résultat également observé en ce qui concerne la population introvertie ( $F(1,30) = .623$  ;  $p = .434$ ). Toutefois, seul l'engagement public permet, quel que soit le profil considéré, de donner lieu à des modifications attitudinales substantielles : on observe ainsi une évolution significative de l'attitude chez les introvertis engagés ( $t(25) = 3.49$  ;  $p = .002$ ) et tendancielle chez les extravertis engagés ( $t(10) = 2.04$  ;  $p = .068$ ), alors que l'évolution attitudinale manifestée par les personnes présentant ces deux profils en condition « demande » s'avère non significative ( $t(5) = 1.58$  ;  $p = .175$ ) en ce qui concerne les introvertis ; ( $t(12) = 1.46$  ;  $p = .170$ ) pour les extravertis).

Nous avons formulé l'hypothèse selon laquelle **l'engagement public permet, à court terme, de susciter des changements attitudinaux supérieurs à ceux suscités par la demande chez les personnes introverties**. Nous avons en revanche émis le postulat que **l'engagement public ne permet pas de susciter, à court terme, des changements attitudinaux supérieurs à ceux suscités par la demande chez les personnes extraverties**. Seule cette seconde hypothèse est donc validée au regard de nos résultats.

Le fait, néanmoins, que les participants extravertis fassent montre de changements attitudinaux tendanciels est contraire aux attentes formulées au regard des données de la littérature, et sera questionné dans la discussion de cette étude.

Notons que ces résultats doivent être considérés avec précaution dans la mesure où certains des groupes de participants présentent un effectif particulièrement restreint. Ce dernier facteur nous amène toutefois à envisager que l'intérêt de l'engagement public vis-à-vis de la demande pourrait apparaître, pour chacun de ces profils, dans le cadre de groupes de participants plus conséquents.

5.2.2.2. *Comparaison de l'efficacité de la procédure d'engagement public en fonction du profil d'extraversion, à court terme :*

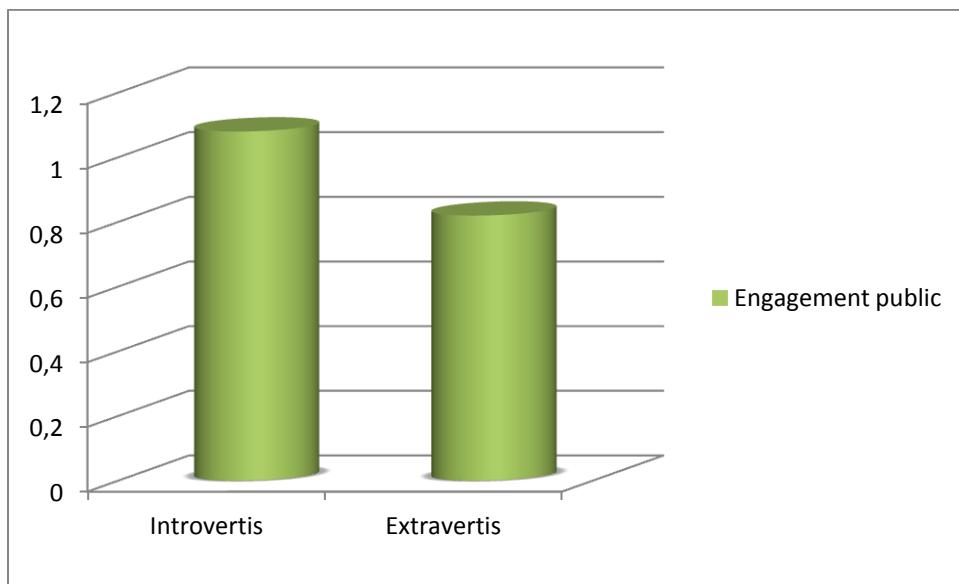


Figure 40: Efficacité de l'engagement public en vue d'induire des changements attitudinaux de T0 à T1, en fonction de l'extraversion (sur une échelle en 20 points)

Comme nous l'avons indiqué précédemment, les résultats de l'Anova univariée réalisée sur la variable dépendante « changements attitudinaux » indiquent que l'effet du facteur « engagement » n'est pas modulé par le facteur « extraversion ».

Les comparaisons planifiées réalisées en vue de préciser ce résultat et de répondre à nos objectifs de recherche indiquent en l'occurrence que les participants « extravertis » et « introvertis » soumis à la procédure d'engagement public ne se distinguent pas significativement quant à leurs évolutions attitudinales ( $F (1,35) = .363$  ;  $p = .550$ ) (Figure 40). Bien que l'engagement public permette de susciter une évolution significative chez les personnes introverties ( $t (25) = 3.49$  ;  $p = .002$ ), ces dernières progressant de +1.08 point entre T0 et T1, tandis que cette procédure n'induit qu'une évolution tendancielle chez les participants extravertis ( $t (10) = 2.04$  ;  $p = .068$ ), progressant de +0.82 point sur la même période, l'engagement public ne se révèle donc pas significativement plus efficace chez la première population que chez la seconde.

Nous avons formulé l'hypothèse, à partir des données de la littérature sur l'extraversion et plus particulièrement à partir de l'étude réalisée par Norman et Watson (1976), que **l'engagement public permet, à court terme, d'induire des changements attitudinaux**

**significativement plus conséquents chez les personnes introverties que chez les personnes extraverties. Les résultats obtenus nous conduisent à invalider cette hypothèse.**

Ces résultats, toutefois, attestent que bien que de manière non significative, l'engagement public a permis de donner lieu à une évolution attitudinale numériquement plus conséquente chez les personnes introverties que chez les personnes extraverties. Cette observation sera également discutée en lien avec la faiblesse des effectifs constitués dans ces deux groupes.

### **5.2.3. *Effets attitudinaux de l'engagement public en fonction de l'extraversion sur le long terme :***

#### **5.2.3.1. *Comparaison de l'efficacité des procédures de « demande » et « d'engagement public » à long terme, pour chaque profil d'extraversion :***

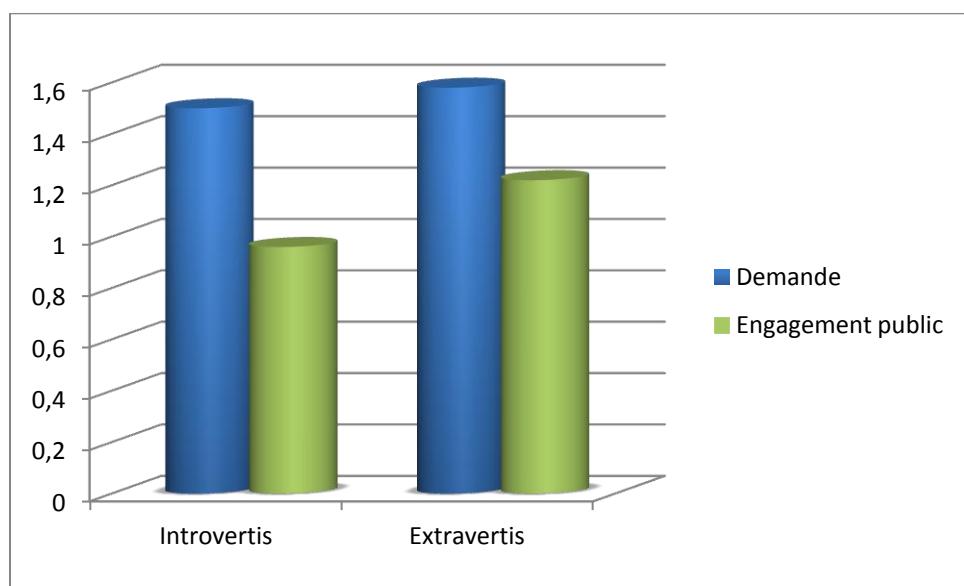


Figure 41: Efficacité des différentes procédures en vue d'induire des changements attitudinaux de T0 à T2, en fonction de l'extraversion (sur une échelle en 20 points)<sup>72</sup>

Comme à court terme, les résultats de l'Anova univariée réalisée sur les données de la variable « changements attitudinaux » indiquent que les facteurs « engagement » et « extraversion » n'interagissent pas significativement sur le long terme ( $F (3, 48) < .01$  ;  $p =$

<sup>72</sup> L'attitude initiale moyenne des participants ayant répondu en T2 était, respectivement, de 13.8 pour les extravertis placés en condition « demande », de 13.2 pour les extravertis engagés, de 13.2 pour les introvertis « demande » et de 13.9 pour les introvertis engagés.

.956) : ce premier résultat indique que l'effet de la condition est indépendant du profil d'extraversion des étudiants sur cette temporalité.

Les comparaisons planifiées réalisées entre les personnes soumises à la procédure d'« engagement public » et celles soumises à la procédure de « demande » révèlent, en l'occurrence, que l'engagement comportemental manque à induire des effets attitudinaux supérieurs aux effets de la demande pour chacun des profils d'extraversion (Figure 41). Dans le détail, il apparaît que les procédures de demande et d'engagement public donnent lieu, respectivement, à des évolutions positives significative ( $t (11) = 3.17$  ;  $p = .009$ ) et tendancielle ( $t (8) = 2.14$  ;  $p = .065$ ) chez les personnes extraverties. Ces deux types d'évolution, cependant, ne se différencient pas de manière substantielle ( $F (1,19) = .17$  ;  $p = .681$ ). Chez les personnes introverties en revanche, seule la procédure d'engagement public donne lieu à des changements attitudinaux significatifs ( $t (24) = 2.39$  ;  $p = .025$ ), la procédure de demande suscitant quant à elle une évolution positive mais non significative ( $t (5) = 1.86$  ;  $p = .122$ ). Toutefois, les changements attitudinaux manifestés dans l'une et l'autre de ces conditions expérimentales manquent à se dissocier ( $F (1,29) = .23$  ;  $p = .635$ ).

Nous avons formulé l'hypothèse que **l'engagement public permet, à long terme, de susciter des changements attitudinaux supérieurs à ceux suscités par la demande chez les personnes introverties**. Au contraire, nous avons postulé que **l'engagement public ne permet pas de susciter, à long terme, des changements attitudinaux supérieurs à ceux suscités par la demande chez les personnes extraverties**. **Seule la seconde hypothèse formulée est, ici encore, validée au regard de nos résultats.**

A nouveau, il est toutefois utile de préciser que les résultats observés doivent être considérés avec précaution dans la mesure où certains des groupes de participants constitués sont particulièrement restreints. Notamment, il est possible d'observer que bien que de manière non significative, les changements attitudinaux manifestés par les extravertis engagés tout comme ceux manifestés par les introvertis non engagés, sont plus importants que les changements manifestés par les introvertis engagés : c'est cependant dans ce dernier groupe que l'évolution attitudinale apparaît significative. Ce résultat pourrait s'expliquer par le fait que le groupe des participants extravertis engagés comme celui des introvertis de la condition « demande » sont très restreints, et en l'occurrence beaucoup plus restreints que le groupe des participants engagés introvertis. Nous reviendrons sur cette hypothèse lors de la discussion.

5.2.3.2. *Comparaison de l'efficacité de la procédure d'engagement public en fonction du profil d'extraversion, à long terme :*

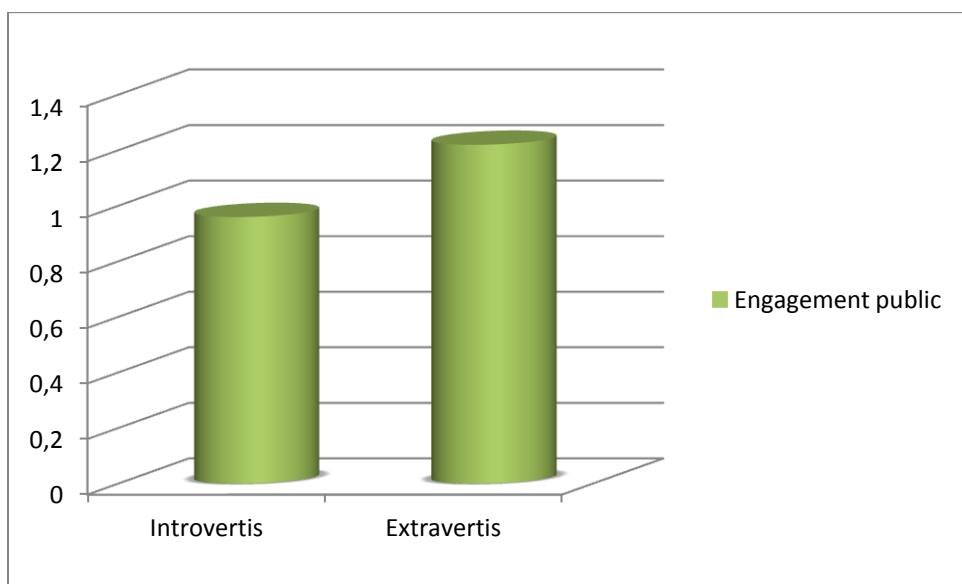


Figure 42: Efficacité de l'engagement public en vue d'induire des changements attitudinaux de T0 à T2, en fonction de l'extraversion (sur une échelle en 20 points)

L'Anova univariée réalisée sur les données relatives aux changements attitudinaux à long terme indique, nous l'avons mentionné, que le facteur « extraversion » n'impacte pas l'influence du facteur « engagement » sur cette temporalité.

Les comparaisons planifiées réalisées en vue de préciser les données de cette première analyse indiquent que l'engagement public donne lieu à des changements attitudinaux non significativement différenciés chez les personnes extraverties et introverties ( $F(1,32) = .13$  ;  $p = .719$ ) (Figure 42). A l'instar des résultats observés à court terme, bien que l'engagement public permette de susciter une évolution significative chez les personnes introverties ( $t(24) = 2.39$  ;  $p = .025$ ), ces dernières progressant de +0.86 point entre T0 et T2, tandis que cette procédure n'induit qu'une évolution tendancielle chez les participants extravertis ( $t(8) = 2.14$  ;  $p = .065$ ), progressant de +1.1 point sur la même période, l'engagement public ne se révèle donc pas significativement plus efficace chez la première population.

Nous avions formulé l'hypothèse selon laquelle **l'engagement public permet, à long terme, d'induire des changements attitudinaux significativement plus importants chez les personnes introverties que chez les personnes extraverties. Les résultats obtenus nous amènent à réfuter cette hypothèse.**

Comme nous l'avons évoqué précédemment, il apparaît de plus que bien que la différence entre ces deux groupes de participants ne soit pas significative après soumission à l'engagement public, les changements manifestés par les extravertis sont numériquement plus importants que ceux manifestés par les introvertis. Cette observation sera discutée en lien avec la faiblesse des effectifs réunis.

### **5.3. Efficacité de la manipulation du facteur engageant « caractère public » en fonction de l'Extraversion en vue d'induire des changements comportementaux.**

#### *5.3.1. Traitement statistique des données*

Le traitement statistique des données opéré afin d'évaluer l'impact de l'Extraversion sur les changements alimentaires consécutifs à un engagement public a été similaire en tout point à celui présenté dans la partie traitant des changements attitudinaux. En conséquence, il ne sera pas développé dans cette seconde partie de résultats.

### 5.3.2. Effets de l'engagement public en fonction de la personnalité sur le court terme :

#### 5.3.2.1. Comparaison de l'efficacité des procédures de « demande » et « d'engagement public » à court terme, pour chaque profil d'extraversion :

##### 5.3.2.1.1. Sur la variable « changements alimentaires » :

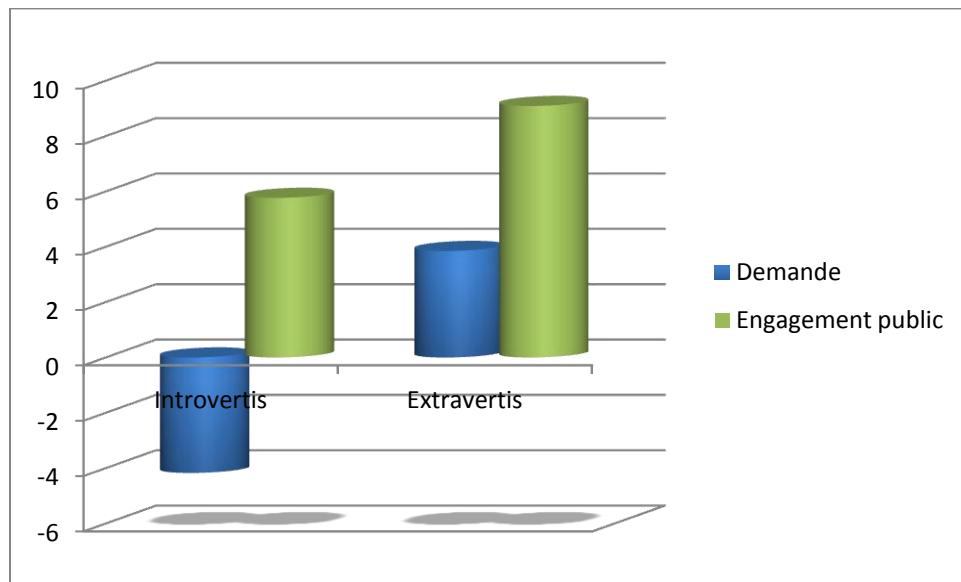


Figure 43: Efficacité des différentes procédures en vue d'induire un changement dans la consommation de fruits de T0 à T1, en fonction de l'extraversion (en points de pourcentages)<sup>73</sup>

L'Anova univariée réalisée sur les données de la variable « changements alimentaires » indique qu'à court terme, il n'existe pas d'effet d'interaction entre les variables « engagement » et « extraversion » ( $F (3, 52) = .06$  ;  $p = .801$ ). Ce résultat atteste du fait que l'effet présenté par la condition est indépendant du profil d'extraversion présenté par les participants sur cette temporalité.

Les comparaisons planifiées réalisées entre les participants soumis à la procédure de « demande » et ceux soumis à celle d'« engagement public » abondent dans le sens de ce résultat, puisqu'elles mettent en évidence que l'extraversion n'impacte pas l'intérêt présenté par la procédure engageante vis-à-vis de la demande. L'engagement public, que l'on considère les résultats obtenus par les participants extravertis ( $F (1,22) = .34$  ;  $p = .560$ ) ou

<sup>73</sup> L'atteinte initiale de l'objectif « consommer 4 fruits par jour » des participants ayant répondu en T1 était, respectivement, de 44.2% pour les extravertis placés en condition « demande », de 47.7% pour les extravertis engagés, de 50% pour les introvertis « demande » et de 47.1% pour les introvertis engagés.

introvertis ( $F (1,30) = .76$  ;  $p = .387$ ), ne parvient en effet pas à donner lieu à des évolutions alimentaires supérieures à celles suscitées par la demande (Figure 43). Bien que de manière non significative, cependant, l'engagement suscite des changements alimentaires numériquement plus importants que ceux suscités par la demande, quel que soit le profil. Néanmoins, l'engagement public, pas plus que la demande, ne permettent de susciter des évolutions alimentaires significatives pour chacun des profils de personnalité considérés ( $t (25) = 1.24$  ;  $p = .228$ ) pour les introvertis engagés ; ( $t (10) = 1.49$  ;  $p = .167$ ) pour les extravvertis engagés ; ( $t (5) = -.54$  ;  $p = .611$ ) pour les introvertis du groupe « demande » ; et ( $t (12) = 1.00$  ;  $p = .337$ ) pour les extravvertis du groupe « demande »).

Nous avons formulé l'hypothèse selon laquelle **l'engagement public permet, à court terme, de susciter des changements alimentaires supérieurs à ceux suscités par la demande chez les personnes introverties**. Nous avons en revanche émis le postulat que **l'engagement public ne permet pas de susciter, à court terme, des changements alimentaires supérieurs à ceux suscités par la demande chez les personnes extraverties**. Seule cette seconde hypothèse est donc validée au regard de nos résultats.

A nouveau, ces résultats doivent cependant être considérés avec circonspection au regard des faibles effectifs mobilisés.

#### 5.3.2.1.2. Sur la variable « présence au rendez-vous » en « T1 » :

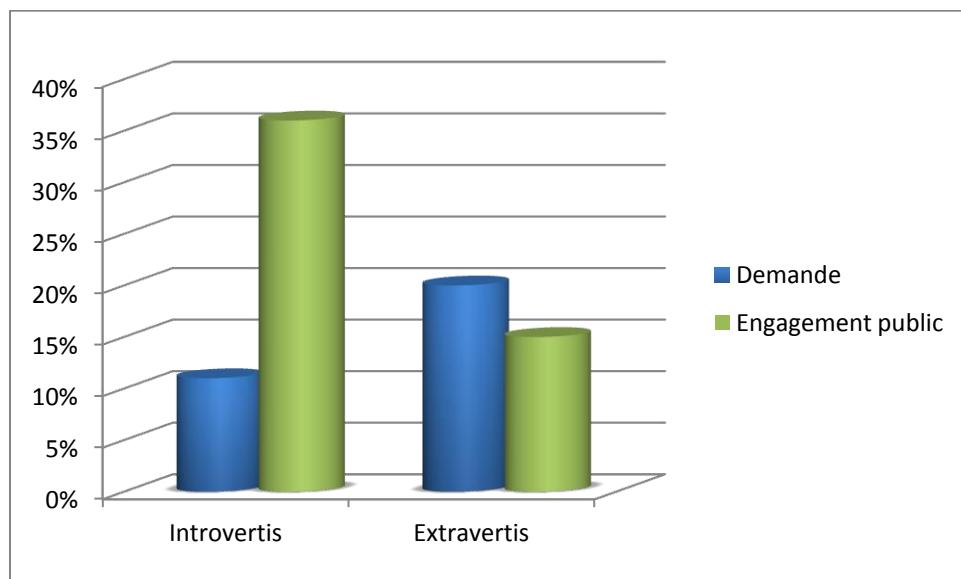


Figure 44: Efficacité des différentes procédures en vue d'induire la présence des participants au rendez-vous T1, en fonction de l'extraversion

La modélisation linéaire généralisée réalisée sur les données relatives au taux de présence au rendez-vous « T1 » indique cette fois que l’interaction entre « condition » et « extraversion » est significative à court terme ( $\chi^2(3) = 8.48$  ;  $p = .004$ ). L’effet de la condition sur le taux de présence à court terme dépend ainsi du profil d’extraversion des participants.

Les comparaisons réalisées en vue de spécifier la direction de cette interaction indiquent que l’engagement public ne permet d’obtenir un taux de présence supérieur à la demande que chez les personnes introverties ( $W(1) = 13.13$  ;  $p < .001$ ) (Figure 44). Le taux de présence des participants introvertis soumis à la procédure d’engagement public atteint ainsi 36% en T1, tandis qu’il n’est que de 11% dans la population introvertis soumise à la condition demande. Chez les participants extravertis, en revanche, l’engagement public ne permet pas de susciter un taux de présence plus important lors de ce rendez-vous ( $W(1) = .57$  ;  $p = .451$ ), en mobilisant seulement 15% des étudiants sollicités par opposition à la technique de demande qui permet quant à elle de mobiliser 20% des étudiants contactés.

Nous avions formulé le postulat selon lequel **l’engagement public permet, à court terme, de susciter un taux de présence supérieur à celui suscité par la demande chez les personnes introverties**. Inversement, nous avions fait l’hypothèse que **l’engagement public ne permet pas de susciter, à court terme, un taux de présence supérieur à celui suscité par la demande chez les personnes extraverties**. Ces deux hypothèses sont donc validées au regard des résultats.

### 5.3.2.2. Comparaison de l'efficacité de la procédure d'engagement public en fonction du profil d'extraversion, à court terme :

#### 5.3.2.2.1. Sur la variable « changements alimentaires » :

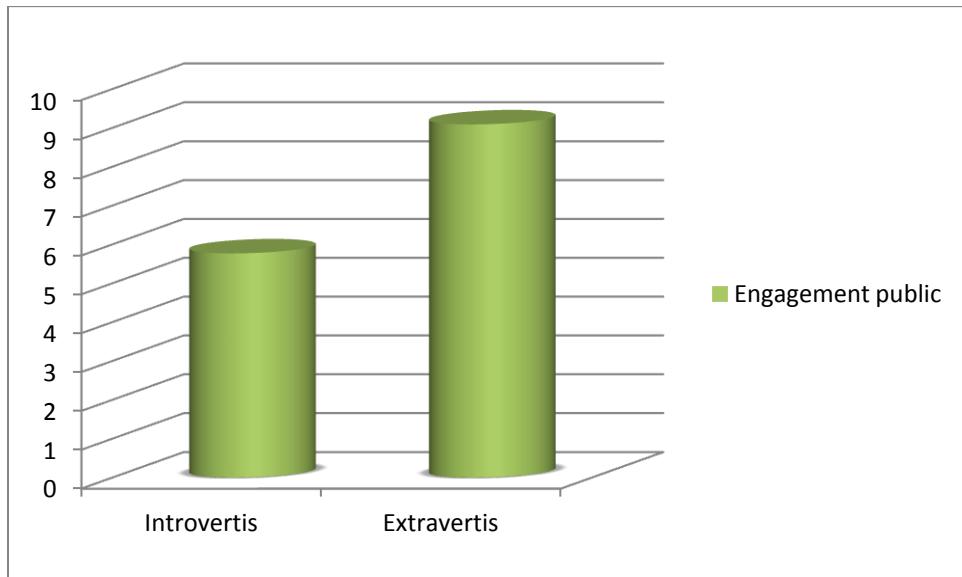


Figure 45: Efficacité de l'engagement public en vue d'induire un changement dans la consommation de fruits de T0 à T1, en fonction de l'extraversion (en points de pourcentage)

Comme nous l'avons indiqué précédemment, l'Anova univariée réalisée sur les données de la variable « changements alimentaires » indique que l'effet de la condition ne dépend pas du profil d'extraversion à court terme.

Plus précisément, l'analyse de l'effet de l'extraversion sur l'efficacité de l'engagement public indique que cette technique donne lieu à des effets similaires chez les personnes introverties et chez les personnes extraverties (Figure 45). En l'occurrence, les participants extravertis soumis à cette procédure font montre, sur cette période, de changements alimentaires non significatifs ( $t (10) = 1.49$  ;  $p = .167$ ) en passant d'une atteinte de 47.7% de l'objectif assigné à une atteinte de 56.8% de cet objectif. Le groupe des participants introvertis, de la même manière, fait montre d'une évolution non significative sur cette période ( $t (25) = 1.24$  ;  $p = .228$ ) en atteignant en T1 52.9% de l'objectif alimentaire cible, alors que leur atteinte de cet objectif était de 47.1% en T0. La comparaison des évolutions de ces deux groupes indique que celles-ci ne se différencient pas significativement ( $F (1,35) = .05$  ;  $p = .823$ ).

Nous avions formulé l'hypothèse selon laquelle **l'engagement public permet, à court terme, d'induire des changements alimentaires significativement plus importants chez les**

personnes introverties que chez les personnes extraverties. Les résultats obtenus infirment cette hypothèse.

#### 5.3.2.2.2. Sur la variable « présence au rendez-vous » en « T1 » :

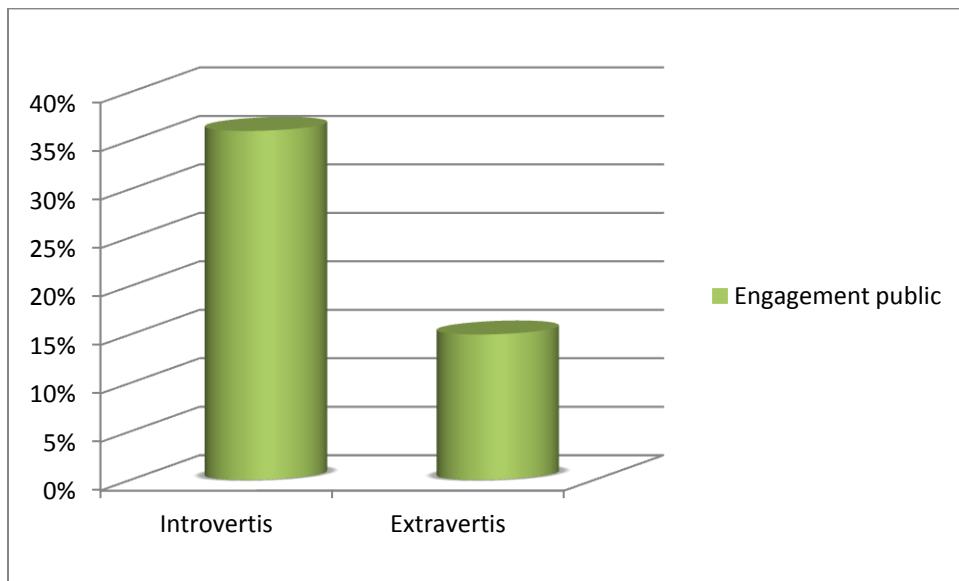


Figure 46: Efficacité de l'engagement public en vue d'induire la présence des participants au rendez-vous T1, en fonction de l'extraversion

Nous avons indiqué que la modélisation linéaire généralisée réalisée sur les données de la variable « présence au rendez-vous » en « T1 » met en évidence un effet du facteur « extraversion » sur l'influence de la condition.

Ce résultat est précisé en ce qui concerne l'efficacité de l'engagement public en fonction du profil d'extraversion par la comparaison du taux de présence en T1 des participants extravertis et introvertis soumis à cette procédure. Cette comparaison atteste en l'occurrence du fait que l'engagement public permet de motiver significativement davantage les personnes introverties que les personnes extraverties à se présenter à ce premier rendez-vous ( $W(1) = 9.19$  ;  $p = .002$ ) (Figure 46) : les premières sont 36% à se présenter pour participer à l'élaboration de la campagne de nutrition, tandis que ce taux ne dépasse pas 15% dans la population extravertie.

Nous avions fait l'hypothèse que **l'engagement public permet, à court terme, d'induire un taux de présence significativement plus important chez les personnes introverties que chez les personnes extraverties. Cette hypothèse est validée.**

### 5.3.3. Effets de l'engagement public en fonction de la personnalité sur le long terme :

#### 5.3.3.1. Comparaison de l'efficacité des procédures de « demande » et « d'engagement public » à long terme, pour chaque profil d'extraversion :

##### 5.3.3.1.1. Sur la variable « changements alimentaires » :

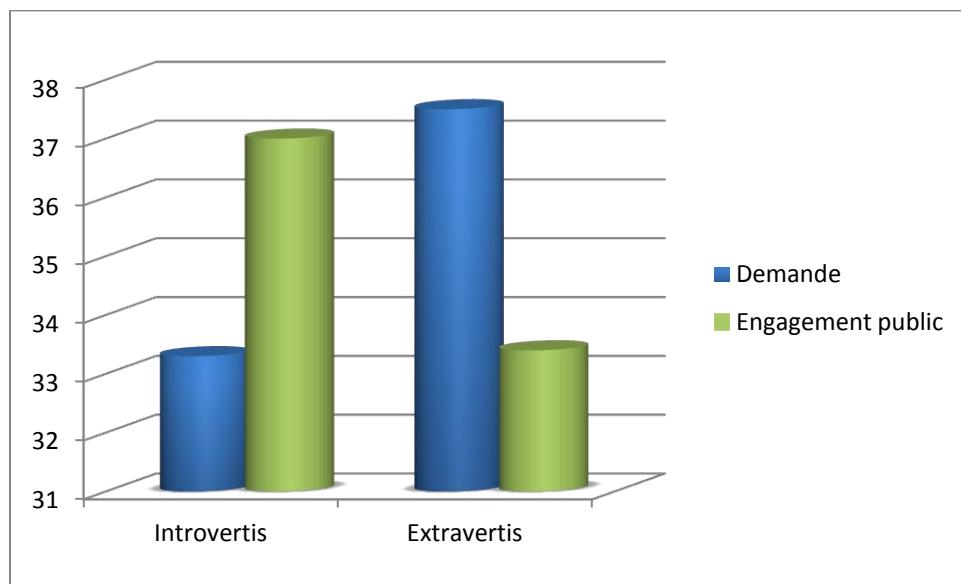


Figure 47: Efficacité des différentes procédures en vue d'induire un changement dans la consommation de fruits de T0 à T2, en fonction de l'extraversion (en points de pourcentages)<sup>74</sup>

Les résultats de l'Anova univariée réalisée sur les données relatives aux changements alimentaires à long terme indiquent qu'il n'existe pas d'effet d'interaction entre les facteurs « condition » et « extraversion » ( $F (3, 48) = .14$  ;  $p = .712$ ).

L'effet de la condition en vue d'induire ce type de changements semble donc indépendant de l'extraversion des participants : c'est ce que confirment les comparaisons réalisées entre les participants engagés et non engagés pour chaque profil de personnalité observé. En effet, il apparaît que l'engagement public manque à susciter des évolutions alimentaires plus importantes que la demande à long terme, quel que soit le profil (Figure 47) : la différence entre participants engagés et non engagés s'avère en effet non significative que l'on considère le profil « extraverti » ( $F (1, 19) = .07$  ;  $p = .796$ ) ou le profil « introverti » ( $F (1, 29) = .07$  ;  $p$

<sup>74</sup> L'atteinte initiale de l'objectif « consommer 4 fruits par jour » des participants ayant répondu en T2 était, respectivement, de 41.7% pour les extravertis placés en condition « demande », de 44.4% pour les extravertis engagés, de 50% pour les introvertis « demande » et de 48% pour les introvertis engagés.

= .791). Bien que de manière non significative, on observe toutefois que si l'engagement public donne lieu à des changements plus conséquents que la demande chez les personnes introverties, l'inverse est vrai chez les personnes extraverties. Il est par ailleurs intéressant de relever que l'ensemble de ces quatre groupes de participants fait l'objet d'une évolution alimentaire significative (dans le sens d'une meilleure atteinte de l'objectif « consommer 4 fruits par jour ») sur cette période ( $t (8) = 3.58 ; p = .007$ ) pour les extravertis engagés ; ( $t (11) = 3.95 ; p = .002$ ) pour les extravertis de la condition demande ; ( $t (24) = 6.20 ; p < .001$ ) pour les introvertis engagés ; et enfin ( $t (5) = 4.00 ; p = .010$ ) pour les introvertis de la condition demande). Cet important accroissement de la consommation de fruits s'explique, nous l'avons évoqué, par le fait que la période du long terme mesure les effets induits par l'introduction, lors du rendez-vous « T1 », de l'objectif alimentaire cible.

Nous avions formulé l'hypothèse que **l'engagement public permet, à long terme, de susciter des changements alimentaires supérieurs à ceux suscités par la demande chez les personnes introverties.** Nous nous attentions également à ce que **l'engagement public ne permette pas de susciter, à long terme, des changements alimentaires supérieurs à ceux suscités par la demande chez les personnes extraverties.** **Seule la seconde hypothèse est validée au vu des résultats.** Les faibles effectifs des différents groupes modèrent toutefois l'assise de ces conclusions.

### 5.3.3.1.2. Sur la variable « présence au rendez-vous » en « T2 »

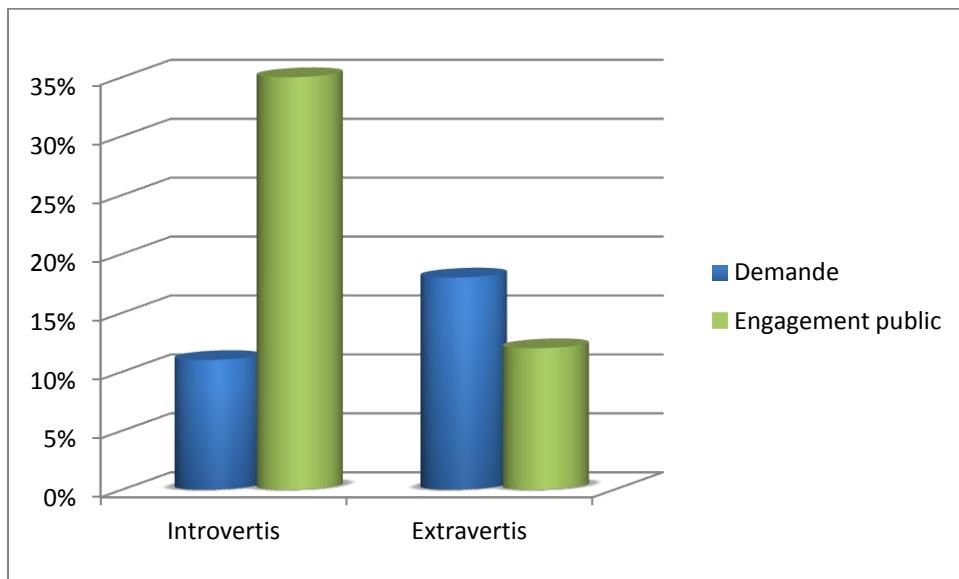


Figure 48: Efficacité des différentes procédures en vue d'induire la présence des participants au rendez-vous T2, en fonction de l'extraversion

Sur le long terme, la modélisation linéaire généralisée réalisée sur les données relatives à la variable « présence au rendez-vous » indique que les variables « condition » et « extraversion » interagissent significativement ( $\chi^2(3) = 8.63$  ;  $p = .003$ ). L'effet de la procédure expérimentale semble donc dépendre de l'extraversion des participants.

Les comparaisons réalisées entre les participants soumis à la procédure d'engagement public et ceux soumis à celle de demande confirment et spécifient la nature de cet effet. Ces analyses indiquent en l'occurrence que l'intérêt de l'engagement vis-à-vis de la demande se manifeste chez les personnes introverties mais pas chez les personnes extraverties, à long terme (Figure 48). En effet, si les introvertis soumis à la procédure engageante et ceux soumis à la demande se différencient significativement quant à leur taux de présence en T2 ( $W(1) = 11.87$  ;  $p = .001$ ), ce n'est pas le cas des extravertis qui manifestent un taux de présence comparable dans l'une et l'autre de ces deux conditions expérimentales ( $W(1) = .98$  ;  $p = .322$ ).

Nous avions formulé deux hypothèses en lien avec ces résultats. La première postulait que **l'engagement public permet, à long terme, de susciter un taux de présence supérieur à celui suscité par la demande chez les personnes introverties. La seconde avançait que l'engagement public ne permet pas de susciter, à long terme, un taux de présence**

supérieur à celui suscité par la demande chez les personnes extraverties. Ces deux hypothèses sont validées au regard des résultats.

### 5.3.3.2. Comparaison de l'efficacité de la procédure d'engagement public en fonction du profil d'extraversion, à long terme :

#### 5.3.3.2.1. Sur la variable « changements alimentaires » :

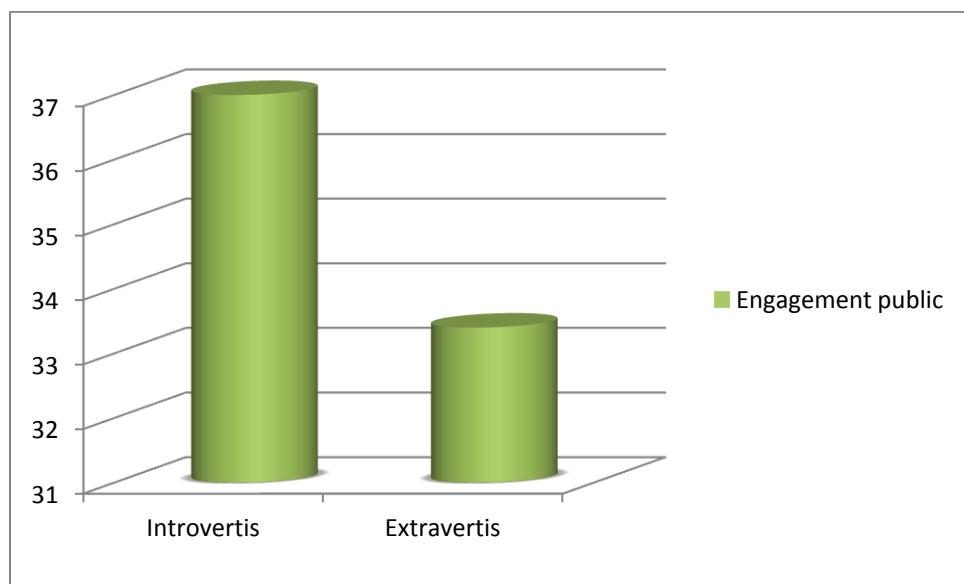


Figure 49: Efficacité de l'engagement public en vue d'induire un changement dans la consommation de fruits de T0 à T2, en fonction de l'extraversion (en points de pourcentages)

Comme nous l'avons indiqué précédemment, l'Anova univariée réalisée sur les données relatives aux changements dans la consommation de fruits à long terme ne révèle pas d'effet d'interaction significatif entre les variables « condition » et « extraversion ».

La comparaison effectuée, afin de préciser ce résultat, entre les changements alimentaires manifestés par les participants extravertis et introvertis engagés publiquement, révèle que cette technique donne lieu à des changements comparables chez chacun de ces profils ( $F (1, 32) = .18$  ;  $p = .670$ ) (Figure 49). L'engagement public ne suscite donc pas de changements alimentaires significativement plus importants, à long terme, chez les participants introvertis que chez les participants extravertis. Dans le détail, les participants extravertis engagés font montre, entre T0 et T2, d'une évolution significative de leur consommation de fruits, en passant d'un pourcentage d'atteinte de l'objectif « consommer 4 portions de fruits » de 44.4% à une atteinte de 77.8% ( $t (8) = 3.58$  ;  $p = .007$ ). Les « introvertis » engagés, de la même

manière, modifient significativement leur alimentation sur cette période, atteignant 85% de l'objectif cible en T2 alors que cette atteinte n'était que de 48% en T0 ( $t(24) = 6.20$  ;  $p < .001$ ).

Nous avons formulé l'hypothèse selon laquelle **l'engagement public permet, à long terme, d'induire des changements alimentaires significativement plus importants chez les personnes introverties que chez les personnes extraverties. Cette hypothèse est infirmée au vu des résultats.** A nouveau, il est toutefois indispensable de souligner les précautions à prendre vis-à-vis de ces conclusions au vu des faibles effectifs réunis.

#### 5.3.3.2.2. Sur la variable « présence au rendez-vous » en « T2 »

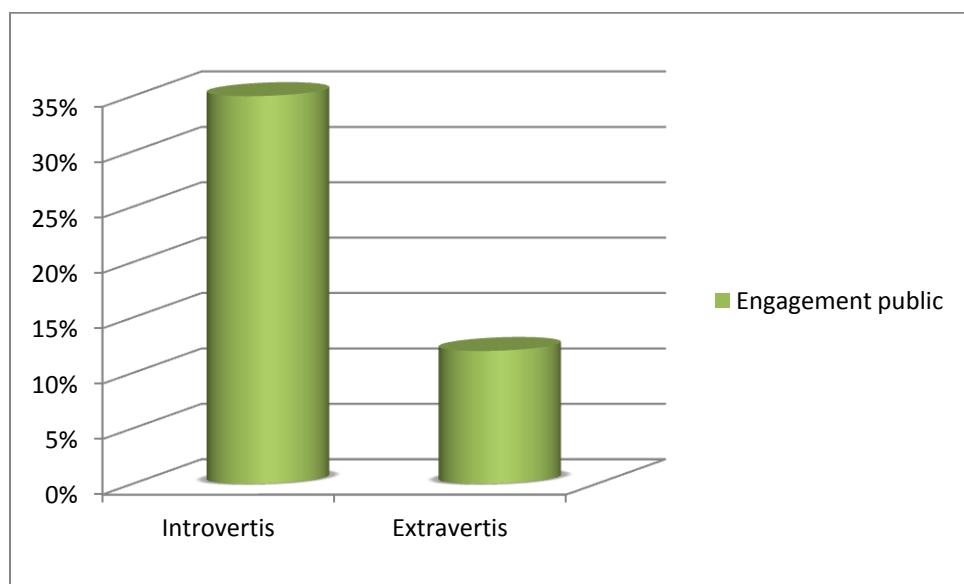


Figure 50: Efficacité de l'engagement public en vue d'induire la présence des participants au rendez-vous T2, en fonction de l'extraversion

La modélisation linéaire généralisée effectuée sur les résultats relatifs au taux de présence au rendez-vous « T2 », nous l'avons mentionné, indique que l'effet de la condition expérimentale est impacté par la variable extraversion.

L'analyse détaillée de l'effet de l'extraversion sur l'efficacité de l'engagement public indique, à nouveau, que cette technique donne lieu à un taux de présence au rendez-vous « T2 » significativement supérieur chez les personnes introverties comparativement aux personnes extraverties ( $W(1) = 11.08$  ;  $p = .001$ ) (Figure 50) : 35% des personnes du premier groupe se

présentent ainsi lors du second rendez-vous proposé tandis que ce pourcentage ne s'élève qu'à 12% chez les personnes du second groupe.

En conséquence, nous sommes amenés à valider l'hypothèse selon laquelle **l'engagement public permet, à long terme, d'induire un taux de présence significativement plus important chez les personnes introverties que chez les personnes extraverties.**

## 6. Conclusion et discussion de l'étude n°3

Cette dernière étude se proposait, à l'instar de la seconde étude réalisée dans cette thèse, de vérifier l'intérêt présenté par la technique de l'engagement public en vue d'induire des changements tant attitudinaux que comportementaux dans le contexte de l'alimentation des étudiants. Contrairement à la recherche précédente, nous nous intéressions en outre à la persistance à long terme des effets occasionnés par cette technique. Sans retranscrire dans le détail les données théoriques attestant de l'efficacité de l'engagement public en vue de susciter ces deux types de changement dans des contextes divers, cette présentation ayant été réalisée au sein des chapitres précédents, précisons que cette opérationnalisation apparaît actuellement être celle donnant lieu aux changements les plus importants dans ce paradigme (Girandola et Roussiau, 2003). Il a ainsi été démontré à plusieurs reprises que cette opérationnalisation permet de susciter des évolutions significatives chez les personnes y étant soumises, et plus particulièrement des évolutions supérieures à celles occasionnées suite au recours à un autre type de stratégie de changement (Pallak et al., 1980 ; Geller et al., 1987 ; Coborn et al., 1995 ; Werner et al., 1995). Cette observation a, notamment, été réitérée dans le contexte de l'alimentation (Lewin, 1947/1978 ; Stice et al., 2000 ; Nyer et Dellande, 2010).

Ces données nous ont amenés à formuler l'hypothèse selon laquelle l'engagement public devrait permettre de susciter des changements significativement supérieurs à ceux suscités par la procédure de demande sur les dimensions comportementales et attitudinales liées à l'alimentation dans la population étudiante. Trois types de manifestations et leur évolution ont plus précisément été étudiés : le comportement alimentaire des étudiants, mesuré par le biais de leur consommation quotidienne de fruits ; l'attitude manifestée envers la question de l'alimentation équilibrée ; et le taux de présence aux rendez-vous fixés en vue de participer à la campagne de nutrition.

Contrairement à nos attentes, les résultats indiquent que l'engagement public n'a pas permis de donner lieu à des changements alimentaires et attitudinaux supérieurs à ceux induits par la

demande chez les étudiants, que l'on considère la temporalité du court ou du long terme. Il est, en revanche, intéressant de constater que contrairement aux résultats obtenus dans nos deux précédentes recherches, l'engagement public a cette fois permis de donner lieu à des évolutions attitudinales positives et significatives dès le court terme, cette progression se maintenant sur le long terme. L'engagement public a également permis de susciter des changements alimentaires tendanciels sur le court terme, c'est-à-dire avant que ne soit introduit l'objectif de consommer 4 fruits par jour (ce que n'a pas permis la « demande »), et des changements significatifs une fois cet objectif précisé, c'est à dire sur la temporalité du long terme.

Pour ces deux types de changements, cependant, les données indiquent que la demande a elle aussi permis de susciter des changements significatifs : en lien avec l'attitude, dès le court terme, et en lien avec l'alimentation, après qu'ait été introduit l'objectif cible (i.e. à long terme). Si un tel résultat semble pouvoir se justifier en ce qui concerne les changements alimentaires (les personnes soumises à la condition « demande » pouvant avoir ressenti une certaine pression à faire évoluer leurs pratiques alimentaires après que cela leur ait été demandé par l'expérimentatrice, présentée comme un personnel de la faculté), celui-ci apparaît en revanche plus étonnant en ce qui concerne les changements attitudinaux. En effet, l'engagement comportemental, dans la mesure où il entraîne une responsabilisation de l'individu dans son acte et fait dès lors intervenir les normes d'internalité et de consistance, donne habituellement lieu à une mise en cohérence des attitudes de l'individu avec l'acte qu'il vient d'émettre. En revanche, la procédure de demande, qui repose sur une injonction et en ce sens empêche toute appropriation par l'individu du comportement qui lui a été extorqué, ne devrait pas entraîner une telle mise en cohérence dans la mesure où il est inutile pour l'individu de rationaliser le comportement émis, celui-ci étant justifié par une raison externe (i.e. l'ordre donné). Le changement attitudinal observé dans le groupe « demande » ne peut pas, en outre, être expliqué par le « topo » délivré sur l'alimentation décrivant les bienfaits associés à la consommation de 4 fruits par jour, dans la mesure où cet argumentaire n'était délivré que lors du second rendez-vous, soit après que les étudiants aient déjà manifesté une évolution de leur attitude envers l'alimentation. Une explication nous semble toutefois pouvoir justifier ce résultat. On observe que très peu des étudiants soumis à la procédure de demande, en dépit de la précision qui leur avait été faite du caractère obligatoire de leur participation à la campagne de nutrition, se sont effectivement présentés au premier rendez-vous destiné à recueillir leurs arguments. Cette observation nous amène à envisager que la

pression liée à l'injonction de l'expérimentatrice était insuffisante en vue de motiver la venue de la plupart des étudiants. Dès lors, les quelques étudiants ayant fait le déplacement pour participer à ce recueil sont susceptibles, en l'absence de la perception d'une réelle pression externe à le faire, d'avoir interprété leur venue comme étant du ressort de leur propre volonté. Ces participants, ainsi, pourraient eux aussi avoir été engagés par le fait de répondre au mail de l'expérimentatrice en vue de participer à la campagne de nutrition.

Cet argument pourrait, de plus, expliquer la raison pour laquelle engagés et non engagés ne se dissoient pas en termes de changements dans cette étude.

Le fait que l'engagement public ait manqué à induire des changements supérieurs à la demande sur ces deux variables peut également, comme nous l'avons déjà évoqué au sein de nos précédentes recherches, être lié au fait que cette technique a été opérationnalisée de manière insuffisamment puissante ici. Bien que nous ayons tenté de maximiser le caractère engageant de la procédure utilisée en multipliant les engagements et en diversifiant leur nature, certains des facteurs évoqués précédemment tels que le relatif anonymat occasionné par la faculté, et le caractère « non captif » de la population étudiante à laquelle nous nous sommes intéressés, peuvent avoir modérés l'efficacité de cette procédure. Ainsi, les changements significatifs observés, dans la mesure où ils ont été constatés tant dans le groupe engagement que dans le groupe demande, pourraient refléter davantage les effets de l'opportunité présentée de changer d'alimentation que les effets de l'engagement public.

Nous pouvons également envisager que l'absence de différence entre « engagement public » et « demande » sur ces deux variables soit lié au fait que la procédure de demande se montre suffisamment puissante en vue d'induire les changements attendus. Dès lors, l'engagement public, bien que correctement opérationnalisé et efficient, pourrait ne pas permettre d'induire de changements plus conséquents. Cette hypothèse, néanmoins, nous semble très peu probable au regard des résultats obtenus dans le cadre de nos deux premières recherches de thèse, comme dans le cadre des études mettant en parallèle une procédure d'engagement et de recommandation en vue de susciter des changements alimentaires (Lewin, 1947/1978 ; Stice et al., 2000 ; Stice et al., 2001 ; Nyer et Dellande, 2010).

Une dernière hypothèse mérite qu'on y prête attention en vue de justifier ces résultats : il est possible d'envisager que l'absence de différence entre engagement et non engagement dans cette étude soit liée aux faibles effectifs réunis dans ces deux groupes. Peu de personnes ont en effet accepté de s'engager à venir participer à la campagne de nutrition ou, comme nous l'avons évoqué plus haut, ont répondu présent à l'appel « formel » (i.e. soit disant obligatoire)

de l'expérimentatrice dans la condition demande. Ces faibles effectifs, dès lors, sont susceptibles d'avoir minimisé les différences existant entre les changements manifestés par les participants engagés et non engagés. Une reproduction du principe de cette étude sur des échantillons de participants plus conséquents pourrait permettre de vérifier ce postulat.

Sur la troisième variable dépendante qui nous intéressait, en revanche, c'est-à-dire la variable « présence au rendez-vous », les résultats obtenus dans cette étude répliquent fidèlement les effets habituels de l'engagement public. Cette technique se montre, en effet, plus efficace que la demande en vue de susciter la présence des étudiants aux deux rendez-vous fixés par l'expérimentatrice (cet avantage apparaissant néanmoins seulement tendanciel en ce qui concerne le second rendez-vous). Ce résultat atteste, contrairement aux données attitudinales et alimentaires, que l'engagement public tel qu'il a été modélisé dans cette étude s'est effectivement montré opérant en lien avec cette variable. Cette opérationnalisation a donc permis d'amener les participants soumis à cette procédure à ressentir une certaine pression à se présenter aux différents rendez-vous qui leur avaient été proposés. Ce constat, toutefois, n'invalidé pas l'hypothèse selon laquelle l'engagement public a pu ne pas être suffisamment puissant en vue d'induire davantage de changements dans la consommation de fruits que la demande. Il est d'ailleurs important de noter que si la proposition/demande de venir participer à la campagne de nutrition était réalisée en contexte de groupe, celle d'adopter une alimentation plus riche en fruits était effectuée en « face à face » (i.e. dans un contexte de groupe très restreint). Dans le second type de contexte, il est possible que les effets de l'engagement public se soient avérés moins intéressant vis-à-vis de la demande dans la mesure où cette dernière procédure induisait alors une pression forte. Cet élément pourrait expliquer que la différence entre participants engagés et non engagés se soit avérée substantielle en ce qui concerne la présence au premier rendez-vous, mais non significative en ce qui concerne les changements alimentaires, étudiés sur les seuls participants présents aux différents rendez-vous. Cet élément pourrait encore justifier le fait que la différence entre engagés et non engagés en termes de « présence » soit seulement apparue tendancielle lors du second rendez-vous. L'engagement public pourrait donc présenter un avantage plus conséquent vis-à-vis de la demande lorsque l'on s'adresse à un grand nombre de personnes simultanément, que lorsque l'on s'adresse aux individus en contexte individualisé. Cependant, cette hypothèse ne doit pas faire oublier le fait qu'il est probable que les participants de la condition demande présents aux rendez-vous « T1 » et « T2 » aient été engagés par leur démarche, ce qui expliquerait également tout à fait que l'engagement public présente un

intérêt comparativement à la demande en ce qui concerne la présence aux différents rendez-vous, mais pas en ce qui concerne les changements attitudinaux et alimentaires.

Notons, pour terminer avec ces premiers résultats, que l'on peut s'étonner du fait que le taux de présence des étudiants engagés aux rendez-vous proposés par l'expérimentatrice ait été finalement, bien que supérieur à celui induit par la demande, relativement faible. En effet, on a coutume d'observer au sein des recherches du paradigme de l'engagement que le fait de déclarer les individus libres de réaliser ou non ce qu'on leur demande de faire donne lieu à des taux de refus proches de zéro (Guéguen et al., 2004 ; Guéguen et Pascual, 2005). Or, dans notre étude, nous avons constaté que beaucoup des étudiants sollicités avaient refusé de s'engager pour participer à la campagne de nutrition. Cette observation prévaut également pour la condition demande où l'on déclarait pourtant aux étudiants qu'ils étaient « contraints » de participer à l'étude. Sans développer sans le détail les hypothèses pouvant justifier cette observation, dans la mesure où nous ne disposons pas d'éléments nous permettant d'étayer suffisamment chacune d'entre elles, il est possible d'évoquer quelques pistes explicatives à ces résultats. Il est possible, premièrement, que le statut de l'expérimentatrice ainsi que de l'expérimentateur n'aient pas été perçus légitimes en lien avec le propos de l'alimentation. Dès lors, la pression ressentie à accepter de s'engager et à venir participer à la campagne pourrait s'être avérée trop faible, expliquant le faible taux d'engagement dans la condition « engagement public » et le faible taux de présence dans la condition « demande ». Il est également possible que le contexte de groupe, diluant la responsabilité, se soit avéré moins propice en vue de susciter l'engagement des étudiants, ces derniers ressentant moins de pression à accepter la proposition des expérimentateurs que dans le contexte d'un engagement plus personnalisé. Nous pouvons également évoquer, en ce qui concerne le groupe « demande », la possibilité selon laquelle la notion d'« obligation » présente actuellement un caractère moins péremptoire dans la population étudiante, qui s'y soustrairait plus volontiers. Par ailleurs, il est possible que les étudiants de la condition demande aient perçus le risque de sanction comme étant faible en cas de refus de participer à la campagne : d'où une faible proportion d'étudiants faisant suite à la demande des expérimentateurs.

Nous venons de présenter les résultats concernant l'effet général de l'engagement public. En ce qui concerne l'analyse de l'influence exercée par l'extraversion sur les effets de cette procédure, à nouveau, les résultats obtenus dans cette étude vont à l'encontre d'une partie des hypothèses formulées. En effet, sur les variables « changements attitudinaux » ainsi que « changements dans la consommation de fruits », tout d'abord, il apparaît que, quel que soit le

profil d'extraversion des participants, l'engagement public ne permet pas de susciter des changements supérieurs à ceux occasionnés par la demande à court comme à long terme. Ces résultats, dans la lignée des données observées concernant l'effet simple du facteur « condition », peuvent être expliqués par les hypothèses évoquées précédemment en vue de faire état de la faiblesse de l'intérêt de l'engagement vis-à-vis de la demande, en lien avec ce type de changements. Le faible avantage comparatif offert par la procédure d'engagement public vis-à-vis de la demande, de manière générale, pourrait ainsi expliquer que l'impact de l'extraversion sur les effets de cette technique de manipulation ait été minimisé dans ces résultats. Un élément, cependant, semble corroborer l'idée selon laquelle extravertis comme introvertis pourraient être tous deux relativement sensibles à la procédure d'engagement public. Les résultats concernant la variable attitudinale à court terme indiquent en effet que l'engagement public permet, sur cette période, d'induire des changements attitudinaux significatifs, en ce qui concerne les introvertis, et tendanciels, pour les extravertis, ce que ne permet pas la demande. Ce résultat tend à dire que la procédure d'engagement public, bien qu'elle ne permette pas d'obtenir dans le contexte présent des changements attitudinaux plus intéressants que la demande pour ces deux profils, a toutefois tendance à présenter un intérêt en vue de susciter des changements attitudinaux dans la population extravertie à court terme. Ce résultat, de fait, se pose en contradiction avec les résultats attendus à la lecture des études traitant des caractéristiques sociales liées à l'extraversion (Lobel, 1982 ; Bobier, 2002 ; DeYoung et al., 2002 ; Matz et al., 2008 ; Bornstein, 2009), d'une part, et de celles traitant de l'effet de variables corrélées à l'extraversion sur les changements consécutifs à un engagement (Channouf et Sénémeaud, 2000 ; Bator et Cialdini, 2006 ; Gopinath et Nyer, 2009), d'autre part. Il est toutefois de mise de considérer ce résultat avec précaution. En effet, les faibles effectifs réunis dans le groupe des participants engagés extravertis en « T1 » (i.e. 11 participants) nous amènent à envisager que ce résultat pourrait s'avérer très différent dans le cadre d'une étude faisant intervenir un nombre plus conséquent de participants. Comme nous allons le développer par la suite, les résultats obtenus en lien avec la variable « présence au rendez-vous » en « T1 » puis en « T2 », basés sur des données plus conséquentes et faisant état de données très significatives, amènent également à relativiser ce résultat.

En ce qui concerne la comparaison de l'efficacité de l'engagement public en fonction du profil d'extraversion sur ces mêmes variables (i.e. changement attitudinal et alimentaire), il apparaît que les extravertis font montre de changements comparables à ceux manifestés par les introvertis, à court comme à long terme. Ce résultat, à nouveau, se place en contradiction

avec les études menées sur les caractéristiques propres à la dimension extraversion et plus précisément avec l'étude menée par Norman et Watson (1976). Ce second résultat semble lui aussi attester que la dimension extraversion, en dépit des caractéristiques sociales qui lui sont associées, n'impacte pas la réactivité des étudiants à la procédure d'engagement public en ce qui concerne les deux types de changements considérés.

Il est cependant possible, une fois de plus, que cette absence de différence entre introvertis et extravertis soit expliquée par la faible efficacité comparative manifestée par l'engagement public vis-à-vis de la demande. Dans la mesure où l'engagement public n'a en effet pas permis de susciter des changements supérieurs à ceux induits par la procédure injonctive, nous pouvons envisager qu'il manque une certaine latitude pour que les différences liées à l'extraversion puissent s'exprimer sur les effets de cette technique. Toutefois, cette explication apparaît moins pertinente si l'hypothèse relative à un possible « engagement » des personnes de la condition demande s'avère juste.

Si les résultats observés en lien avec les deux premières variables d'intérêt de cette étude manquent à reproduire les résultats attendus, ceux concernant le taux de présence aux rendez-vous de suivi correspondent en revanche tout à fait aux hypothèses formulées. En effet, à court comme à long terme, on observe que l'engagement public donne lieu à un taux de présence supérieur à la demande chez personnes introverties, mais pas chez les personnes extraverties. Ces dernières ne se présentent donc pas davantage aux différents rendez-vous après avoir été engagées qu'après avoir fait l'objet d'une injonction. La différence entre participants extravertis et introvertis se retrouve également dans la comparaison de l'efficacité de l'engagement public sur ces deux profils, puisque les introvertis engagés se présentent significativement davantage aux rendez-vous que les extravertis engagés. A nouveau, cette observation vaut pour le court et pour le long terme.

La crédibilité qui peut être accordée à ces résultats semble plus importante que ne l'était celle relative aux effets de l'extraversion sur les changements attitudinaux et alimentaires de l'engagement. Le nombre de participants est en effet plus conséquent sur cette variable, le taux de présence étant évalué à partir de l'ensemble des participants sollicités dans cette étude : l'effectif varie ainsi entre 72 personnes dans le groupe des introvertis engagés, à 74 personnes dans le groupe des extravertis engagés. Par ailleurs, cette observation est répétée sur le court comme sur le long terme.

Ce résultat semble attester que les participants extravertis, dans la mesure où ils accordent une moindre importance aux attentes sociales et à l'image qu'ils présentent (Bornstein, 2009),

adhèrent de fait moins aux normes de leur groupe d'appartenance (DeYoung et al., 2002) et donc aux normes de consistance et d'internalité responsables pour une large partie des effets de l'engagement, sont moins susceptibles de répondre favorablement à l'introduction de cette technique. Ce résultat peut également s'expliquer par le fait que les personnes extraverties, relativement tolérantes à la dissonance cognitive (Norman et Watson, 1976 ; Lobel, 1982), ressentent peu de pression à mettre en cohérence leurs comportements avec un acte qui leur a été extorqué précédemment « en toute liberté ». Inversement, les personnes introverties étant conformistes (Bobier, 2002) et plus sensibles aux situations de désaccords interpersonnels (Matz et al. 2008), ainsi qu'à l'image renvoyée à autrui, l'engagement public semble permettre de susciter effectivement les effets comportementaux habituels chez cette population. Cette conclusion, nous l'avons indiqué, ne prévaut toutefois que pour le comportement « présence à un rendez-vous », somme toute assez éloigné du contexte de l'alimentation.

Bien qu'il paraisse sensé d'envisager que l'impact présenté par l'extraversion sur les effets de l'engagement public en lien avec cette variable se retrouve sur l'ensemble de la sphère comportementale des changements, et donc sur les efforts alimentaires réalisés, il est important de considérer que le changement alimentaire peut présenter une spécificité à même d'expliquer les résultats observés. Ainsi, l'extraversion pourrait impacter la tension ressentie à se montrer consistant après avoir réalisé un engagement, mais pas le désir de s'alimenter sainement lorsque l'occasion se présente. Un facteur de cet ordre pourrait ainsi expliquer la raison pour laquelle l'engagement comme la demande ont donné lieu, chez les personnes extraverties comme introverties, à des changements alimentaires significatifs dans cette étude. Cette explication reste bien sûr -très- hypothétique au vu des données dont nous disposons.

Les résultats de cette étude apportent un éclairage supplémentaire à la question de l'intérêt présenté par l'engagement public dans le contexte des changements alimentaires chez les étudiants, ainsi qu'à l'impact présenté par l'extraversion sur ces changements. Néanmoins, les résultats obtenus apparaissent une fois de plus relativement contradictoires et, bien qu'une tendance semble se dessiner quant à l'effet de l'extraversion sur les retombées de cette technique, il semble nécessaire de poursuivre les recherches en vue d'en préciser le sens et l'étendue. De futures recherches seront donc indispensables en vue de poursuivre le traitement de la question de l'impact de la personnalité en lien avec le paradigme de l'engagement.

## DISCUSSION GENERALE

Cette thèse avait pour objectif premier de déterminer si la technique de l'engagement, et notamment son opérationnalisation publique, dont l'efficacité particulière a été attestée dans de nombreux contextes, se constitue comme une technique efficiente en vue de susciter des changements dans le contexte de l'alimentation étudiante. Plus précisément, nous avions pour objectif de savoir si cette technique permet de susciter des changements plus conséquents que ceux obtenus à la suite d'une procédure « injonctive » (proche des recommandations effectuées dans le cadre des campagnes de prévention alimentaire nationales) et si cette influence se retrouve aussi bien sur la sphère attitudinale que comportementale des changements, à court et à long terme. Le second objectif de ce travail de thèse concernait l'évaluation de l'impact exercé par les cinq dimensions de personnalité définies par le modèle de McCrae et Costa (1985 ; 1987) sur les effets consécutifs à une procédure d'engagement comportemental.

Les résultats obtenus au sein des trois études réalisées en vue de répondre à ces objectifs de recherche donnent lieu à des résultats complémentaires et parfois contradictoires. Ainsi, dans chacune de ces recherches, nous avons pu constater que l'engagement (quelle que soit son opérationnalisation) manquait à susciter des changements alimentaires et attitudinaux supérieurs à ceux induits grâce à une procédure de demande chez les étudiants. Cette observation s'est vérifiée tant sur le court que sur le long terme. Si l'engagement public s'est toutefois avéré permettre de susciter des changements alimentaires substantiels chez les participants auxquels il était administré, ce dès le court terme, force est par ailleurs de constater que cette procédure (tout comme celle d'engagement privé) n'a pas donné lieu de manière systématique à des changements attitudinaux allant dans le sens escompté. Ainsi, les deux premières études de cette thèse indiquent que les changements attitudinaux faisant suite à un engagement comportemental se sont manifestés, bien que de manière significative, dans le sens d'une dépréciation de l'objet « se nourrir sainement » plutôt que dans le sens attendu d'une valorisation de cet objet. Seule l'opérationnalisation de l'engagement public utilisée dans le cadre de notre troisième étude a permis de donner lieu à des changements attitudinaux significatifs allant dans le sens d'une plus grande positivité associée au fait de se nourrir de manière équilibrée. En revanche, nous avons pu observer de manière relativement consistante que l'engagement, quelle que soit son opérationnalisation dans ces études, a permis de donner lieu à un taux de présence ou de réponse aux mails de suivi plus important que celui observé

dans la condition « demande ». L'engagement comportemental a en effet permis de susciter significativement davantage ces deux types de comportements, à long terme dans notre première étude, et sur les temporalités du court et du long terme, en ce qui concerne notre dernière étude.

Ces premiers résultats relatifs à l'effet « simple » de la procédure d'engagement comportemental présentent des implications à la fois théoriques et pratiques. Sur le plan théorique, tout d'abord, ils interrogent sur l'efficience de la procédure d'engagement, notamment public, dans le contexte des changements alimentaires étudiantins en milieu universitaire. Si l'efficacité de l'engagement comportemental a été éprouvée dans de nombreux contextes et en lien avec des comportements variés, l'engagement public, nous l'avons mentionné, apparaît aujourd'hui être l'une des opérationnalisations les plus efficientes de ce paradigme. Cette observation, toutefois, semble modérée par nos résultats en ce qui concerne le contexte alimentaire particulier qui nous intéressait : nos résultats semblent en effet attester que l'utilisation de l'engagement comportemental, tel qu'il a été opérationnalisé dans cette thèse tout du moins, ne présente pas d'intérêt lorsqu'il s'agit d'amener les étudiants à modifier leurs habitudes alimentaires. Ces résultats, s'ils tendent à se confirmer dans de futures recherches, pourraient dès lors alimenter la littérature et la théorie sur l'engagement comportemental en précisant certaines limites à l'efficience de cette technique. Sur le plan pratique, en conséquence, ces résultats interrogent la pertinence du recours à la technique engageante plutôt qu'à une procédure plus traditionnelle de recommandation en vue de susciter des changements liés à l'alimentation. Néanmoins, dans la mesure où l'engagement apparaît toute de même susciter, lorsqu'il est « renforcé », des effets attitudinaux et alimentaires significatifs, et dans la mesure où cette procédure donne lieu de manière stable à un investissement plus important des participants dans le protocole de suivi auquel ils ont été amenés à prendre part, les résultats de cette étude tendent à répondre par l'affirmative à cette interrogation pratique. Si l'engagement permet d'impliquer davantage les étudiants dans leur démarche de participer à un programme nutritionnel que la recommandation, cette procédure s'avère de fait intéressante en vue de conduire le changement alimentaire chez cette population.

Notons, par ailleurs, que la conclusion de l'inefficience de l'engagement comportemental à susciter des changements liés à l'alimentation dans une proportion supérieure à la demande chez les étudiants, est pondérée par certains des facteurs présents dans nos études. Les éléments justifiant que l'efficacité comparative de l'engagement vis-à-vis de la demande

pourrait être observée dans le cadre d'une opérationnalisation différente de cette technique ont été développés longuement au sein des discussions de ces études : dès lors, nous ne les rappellerons que brièvement. Il est utile, tout d'abord, de mentionner que bien que de manière non significative, les procédures engageantes utilisées dans cette thèse ont fréquemment donné lieu à des changements alimentaires et attitudinaux plus positifs que ceux de la demande. Ces différences ont pu manquer à atteindre la significativité en raison de plusieurs éléments impliquant une faiblesse du sentiment d'engagement chez les personnes soumises à cette procédure. Premièrement, il est possible que les étudiants engagés publiquement aient eu le sentiment qu'ils étaient peu identifiables par leurs pairs, en raison du caractère relativement anonymant de la faculté. De fait, ces étudiants ont pu avoir le sentiment que la diffusion de leurs noms et attitudes en lien avec l'alimentation ne les engageait que peu vis-à-vis des autres étudiants de la faculté. Même en se sentant « identifiables », et en ayant donc eu le sentiment d'avoir été engagés par la diffusion de leurs attitudes et de leurs nom et prénoms en tant que participants à la semaine de la nutrition, il est par ailleurs possible que les étudiants aient estimé que leurs pairs ne pourraient pas observer leurs pratiques alimentaires, et donc rendre compte d'une éventuelle inconsistance entre leur engagement et leurs actes ultérieurs. Il est possible encore que l'acte de bien se nourrir soit insuffisamment valorisé au sein de la population étudiante, ce qui, à nouveau, pourrait avoir impliqué une moindre pression ressentie à se conformer aux engagements pris chez les étudiants. Il est possible, dès lors, que ces éléments justifient l'insuffisance de l'engagement modélisé en vue de susciter davantage de changements alimentaires que la demande. Inversement, en ce qui concerne la variable « présence au rendez-vous » ou « réponse au mail », les conséquences liées au respect de l'engagement étaient plus importantes : les étudiants étaient en effet identifiables par l'expérimentatrice, qui pouvait donc faire valoir leur éventuelle inconsistance en cas de non poursuite de l'expérience, et les conséquences liées au fait de ne pas poursuivre cette expérience étaient plus saillantes. Ces conséquences plus visibles pourraient ainsi expliquer que, contrairement aux variables « attitude » et « alimentation », l'engagement a permis d'obtenir un taux d'implication dans l'expérience supérieur à celui induit par la demande.

Les différents éléments exposés impliquent que, dans le cadre d'une opérationnalisation différente de l'engagement, celui-ci étant par exemple réalisé auprès d'une figure d'importance pour les étudiants, valorisant le fait de bien s'alimenter et susceptible de rendre compte d'une inconsistance dans leur comportement, l'engagement comportemental pourrait faire montre d'un intérêt significatif en vue de susciter les changements alimentaires attendus.

Cette opérationnalisation, cependant, semble compliquée à mettre en œuvre et de ce fait difficilement envisageable.

Un dernier facteur, enfin, la faiblesse des effectifs réunis dans certains des groupes étudiés, pourrait également expliquer que les différences observées entre participants engagés et « contraints » aient manqué à atteindre la significativité dans nos études.

Un second élément mérite notre attention dans les résultats observés au sein des trois recherches menées dans cette thèse : celui relatif aux changements attitudinaux consécutifs à l'introduction d'une procédure engageante. Comment expliquer, en effet, que seule l'opérationnalisation de l'engagement utilisée dans la troisième étude ait permis de donner lieu à des changements attitudinaux significativement positifs, les évolutions attitudinales observées au sein des deux premières études tendant (non significativement) à la baisse ? S'il n'est pas surprenant que l'engagement comportemental n'ait pas donné lieu de manière systématique à des changements attitudinaux dans nos recherches, ce type de changement n'apparaissant pas plus systématiquement au sein de la littérature (Kiesler et al., 1971 ; Pallak, et al., 1972 ; Werner et al., 1995 ; Channouf et Sénémeaud, 2000), le fait que le changement attitudinal des participants engagés se soit manifesté par une tendance non significative mais stable à la dépréciation de l'objet « se nourrir de manière équilibrée » au sein des deux premières études est inattendu. Comme nous l'avons évoqué au sein des discussions de ces deux études, il est possible que ce résultat soit imputable au fait que les étudiants, qui ne s'étaient pas présentés à l'origine en vue de participer à une campagne de nutrition, se soient sentis contraints de s'engager à y participer. Ce sentiment pourrait expliquer que ces personnes n'aient pas changé favorablement, voire même aient « négativisé » par un phénomène de réactance, leur attitude envers l'alimentation équilibrée. Les résultats observés dans notre troisième étude semblent corroborer cette hypothèse. Dans cette dernière recherche, les participants étaient en effet prévenus dès le début que leur participation portait sur l'élaboration d'une campagne sur la nutrition. Or, c'est dans cette recherche que l'on observe un changement attitudinal positif envers l'alimentation équilibrée. Bien que, comme l'affirme Beauvois (1994 ; 2005), les personnes soumises à un engagement soient en principe engagées par leur soumission et non pas par l'acte qui leur a été extorqué, ces données nous imposent de considérer la possibilité selon laquelle le contenu de l'engagement a pu influer sur les effets attitudinaux de cette technique dans nos études.

Le second propos de notre thèse était, nous l'avons mentionné, de déterminer l'impact exercé par la personnalité sur les effets de l'engagement comportemental. En ce qui concerne ce second point, les résultats apparaissent en revanche plus indéterminés.

La première étude, seule, portait sur l'impact de l'ensemble des cinq dimensions de personnalité du modèle de McCrae et Costa (1985 ; 1987) sur les effets de l'engagement. Cette étude a mis à jour des résultats particulièrement contradictoires vis-à-vis des attentes exprimées au regard des données de la littérature. Tout d'abord, l'impact de la personnalité y est apparu particulièrement circonscrit, ce à plusieurs égards. Le premier tient au fait que cet impact s'est exprimé uniquement à long terme, et principalement sur l'une des trois variables dépendantes considérées. Le second réside dans le fait que la personnalité a impacté quasiment uniquement l'intérêt présenté par l'engagement vis-à-vis de la demande, mais pas l'efficacité de la procédure engageante en elle-même. Ainsi, seuls l'ouverture et le névrosisme sont apparus affecter le taux de réponse au mail consécutif à la procédure d'engagement public sur la temporalité du long terme. L'extraversion, quant à elle, est apparue influer sur l'intensité des changements attitudinaux obtenus à long terme suite à l'engagement privé. Les résultats obtenus dans le cadre de cette première étude apparaissent également contradictoires en raison de la nature de l'influence exercée par la personnalité. Les données indiquent en effet que l'engagement est apparu plus efficace que la demande quasi-exclusivement pour les profils sur lesquels cette technique était « sensée » être moins avantageuse. De la même manière, l'effet de l'ouverture, du névrosisme et de l'extraversion sur l'efficacité de l'engagement s'est avéré inattendu, cette technique se révélant plus efficiente chez les personnes les moins susceptibles de répondre favorablement à son introduction (i.e. chez les personnes fortement ouvertes, faiblement névrosées et fortement extraverties).

Les seconde et troisième études de cette thèse avaient pour objectif plus précis de circonscrire l'impact exercé par l'extraversion sur les effets de l'engagement public. Si cette dimension n'est apparue exercer aucun impact significatif au sein de la seconde étude, les résultats de notre dernière recherche se révèlent beaucoup plus conformes aux attentes suscitées par la littérature. En effet, l'extraversion, bien que son influence soit à nouveau limitée à la variable « présence au rendez-vous », y est apparue impacter les résultats dans le sens attendu, et ce à court comme à long terme. Seuls les introvertis ont ainsi profité de l'introduction de la procédure d'engagement public comparativement à celle de demande, les introvertis manifestant également un taux de présence significativement supérieur à celui manifesté par les extravertis après avoir été engagés. Le rôle de l'extraversion identifié dans cette dernière

étude apparaît donc relativement contradictoire avec celui constaté dans la première étude, où seuls les étudiants extravertis bénéficiaient de l'introduction de la procédure d'engagement privé à long terme sur la variable « réponse au mail », et changeaient davantage d'attitude que les introvertis sur cette même temporalité. Si dans notre première étude, l'extraversion semblait donc positivement associée à une meilleure efficacité de l'engagement privé, et par ailleurs semblait ne pas être associée à l'efficacité de l'engagement public, c'est donc l'inverse qui émerge des résultats de la dernière recherche (i.e. engagement cette fois public).

Il est donc difficile, bien que les résultats obtenus dans notre dernière étude semblent bénéficier d'une plus grande fiabilité (en raison de leur répétition sur le court et sur le long terme, ainsi qu'en ce qui concerne la comparaison de l'intérêt de l'engagement public vis-à-vis de la demande comme en ce qui concerne la comparaison de l'efficacité propre de l'engagement public en fonction de l'extraversion), de statuer sur l'effet présenté par la personnalité à l'issue de ce travail de recherche. Nous pouvons, néanmoins, avancer quelques arguments en vue de permettre de privilégier certains de ces résultats à l'issue de cette thèse.

Le premier de ces arguments touche aux résultats obtenus dans le cadre de notre première étude. Si ces résultats mettent en évidence un effet inattendu de la personnalité puisque les profils sensés être les moins sensibles à cette technique s'y avèrent les plus réceptifs, un examen plus approfondi des données relativise ce résultat. En effet, il apparaît que l'avantage comparatif présenté par l'une et l'autre des procédures d'engagement vis-à-vis de la demande, pour les profils susmentionnés, s'explique largement par le fait que la procédure de demande s'est avérée puissante sur les autres profils. Ainsi, si l'engagement comportemental n'a pas permis, pour certains profils, de donner lieu à un taux de retour au mail supérieur à la demande, c'est parce que la demande a induit chez ces personnes un taux de retour par déjà conséquent (e.g. chez les introvertis). Inversement, chez les profils sur lesquels l'engagement a présenté un intérêt (e.g. chez les extravertis), il est possible d'observer que la demande a donné lieu à des effets faibles. Il ne s'agirait donc pas, chez les profils que nous attendions être moins réceptifs à l'engagement, d'une efficacité finalement particulière de cette procédure, mais bien d'une moindre efficacité de la demande chez ces personnes. Ce résultat apparaît finalement compréhensible dans la mesure où les personnes les plus sensibles aux attentes sociales sont également les plus à même de répondre favorablement à un « ordre » donné. On observe de surcroit, bien que de manière non significative, que l'engagement a donné lieu, pour la plupart des profils sur lesquels cette procédure ne s'avérait pas plus

efficace que la demande, à des résultats supérieurs à ceux induits chez les personnes pour qui cette procédure s'avérait plus efficace que la demande.

Les résultats de la première étude, dès lors ces considérations exprimées, tendent donc finalement à abonder dans le sens des attentes que nous avions formulées et des résultats observés au sein de la troisième étude.

Le fait, néanmoins, que très peu des dimensions de personnalité aient présenté un impact sur l'efficacité propre de chaque procédure d'engagement, au sein de cette première étude, reste contradictoire avec nos attentes. Ce résultat est également contradictoire, en ce qui concerne l'engagement public, avec l'effet de l'extraversion observé dans notre troisième étude. Comme nous l'avons évoqué lors de la discussion de cette étude, l'absence d'impact de nombre des dimensions de personnalité sur les effets de l'engagement dans la première étude pourrait être liée à la faiblesse des effets alors suscités par l'engagement. Un tel argument en termes de faiblesse de la procédure engageante pourrait également rendre compte de l'absence d'influence des cinq dimensions de personnalité, et plus particulièrement de l'extraversion, sur les effets attitudinaux et alimentaires de l'engagement au sein de nos trois études.

Ce dernier résultat, par ailleurs remarquable dans nos trois études, pourrait toutefois aussi bien être expliqué par le fait que le changement alimentaire revêt certaines caractéristiques particulières. Ces caractéristiques pourraient ainsi notamment impliquer que l'extraversion, bien qu'influant sur les effets de l'engagement de manière générale, n'impacte pas ceux liés à l'alimentation en particulier. Comme nous l'avons évoqué lors de la discussion de notre troisième étude, ainsi, le changement alimentaire, dans la mesure où il touche à la santé des étudiants, pourrait susciter une motivation équivalente chez les personnes introverties et extraverties lorsque cette perspective est mise en exergue. Une dernière justification, enfin, peut être avancée en vue de rendre compte de l'absence d'effet de la personnalité sur les effets attitudinaux et alimentaires de l'engagement. Celle-ci renvoie à la faiblesse des effectifs réunis au sein des différents groupes étudiés. Ces faibles effectifs impliquent en effet que les différences non significatives observées sur ces variables en lien avec la personnalité pourraient se révéler significatives dans le cadre de groupes de participants plus conséquents.

L'ensemble des arguments ainsi posés nous amènent, in fine, à privilégier les résultats obtenus à l'issue de notre troisième recherche. Ces résultats, plus cohérents et constants, restent cependant à confirmer dans la mesure où ils reposent sur un très petit nombre d'études (i.e. outre notre étude de recherche, sur celle de Norman et Watson, 1976).

De nombreuses perspectives de recherche s'ouvrent donc à la suite de ce travail de thèse : il s'agit, dans un premier temps, de poursuivre l'exploration de l'impact exercé par la dimension extraversion, et plus généralement par les cinq dimensions du modèle de McCrae et Costa (1985 ; 1987), sur les effets de l'engagement comportemental. Définir de manière précise la façon dont ces variables personnologiques influent sur l'efficience de l'engagement constitue en effet un enjeu majeur pour la psychologie de l'engagement, en vue de poursuivre l'étude des mécanismes qui sous-tendent son fonctionnement et en conditionnent les limites. Définir une telle influence s'avère également indispensable, tant d'un point de vue théorique qu'appliqué, en vue d'explorer la manière dont il est possible de pallier l'influence modératrice exercée par les différents profils de personnalité sur l'efficience de cette technique. Si une telle modération est attestée, de futures recherches auront ainsi un intérêt prégnant à tenter de déterminer quels sont les facteurs susceptibles de maximiser l'efficacité de l'engagement pour chacun des profils de personnalité considérés. Cette thèse devrait donc ouvrir la voie à la réalisation de nouvelles recherches au demeurant toujours exploratoires, mais susceptibles de donner lieu à d'importantes implications en lien avec le paradigme de l'engagement comportemental.

## BIBLIOGRAPHIE

- Ajzen, I., Czasch, C., et Flood, M. G. (2009). From intentions to behavior: Implementation intention, commitment, and conscientiousness. *Journal Of Applied Social Psychology*, 39(6), 1356-1372.
- Albarracín, D., et Wyer, R. R. (2000). The cognitive impact of past behavior: Influences on beliefs, attitudes, and future behavioral decisions. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 79(1), 5-22. doi:10.1037/0022-3514.79.1.5
- Allport, G.W. (1937). *Personality: a psychological interpretation*. New York: Holt.
- Allport, G. W. (1961). *Pattern and growth in personality*. New York : Holt.
- Allport, G. W., et Odberth, H. S. (1936). Trait-names: A psycho-lexical study. *Psychological Monographs*, 47 (1), i-171. doi:10.1037/h0093360
- Aluja, A., Blanch, A., et García, L. F. (2005). Reanalyzing the 16pf-5 second order structure: Exploratory versus confirmatory factorial analysis. *European Journal Of Psychology Of Education*, 20(4), 343-353. doi:10.1007/BF03173561
- Aluja, A., García, Ó., García, L. F., et Seisdedos, N. (2005). Invariance of the 'NEO-PI-R' factor structure across exploratory and confirmatory factor analyses. *Personality And Individual Differences*, 38(8), 1879-1889. doi:10.1016/j.paid.2004.11.014
- Amelang, M., et Borkenau, P. (1982). Über die faktorielle Struktur und externe Validität einiger Fragebogen-Skalen zur Erfassung von Dimensionen der Extraversion und emotionalen Labilität. = The factorial structure and external validity of some questionnaire scales for measurement of the dimensions of extraversion and emotional lability. *Zeitschrift Für Differentielle Und Diagnostische Psychologie*, 3(2), 119-145.
- Ansel, D., et Girandola, F. (2004). La surconfiance: Un mode de réduction de la dissonance par ajout de cognitions consistantes. *Revue Internationale De Psychologie Sociale*, 17(1), 145-176.
- Arbuthnot, J., Tedeschi, R., Wayner, M., Turner, J., Kressel, S., et Rush, R. (1976-77). The induction of sustained recycling behavior through foot-in-the-door technique. *Journal of Environmental Systems*, 6(4), 355-368.

- Armitage, C. J. (2004). Evidence that implementation intentions reduce dietary fat intake: a randomized trial. *Health Psychology, 23*(3), 319-323.
- Aronson, E., et Carlsmith, J. (1963). Effect of the severity of threat on the devaluation of forbidden behavior. *The Journal of Abnormal and Social Psychology, 66*(6), 584-588.
- Asch, S. E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments. In H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership and men; research in human relations* (pp. 177-190). Oxford England: Carnegie Press.
- Asendorpf, J. B. (2009). Personality: traits and situations. In P. J. Corr, et G. Matthews (Eds.), *Personality Psychology* (pp. 43-53). Cambridge : Cambridge University Press.
- Ashton, M. C., Lee, K., Perugini, M., Szarota, P., de Vries, R. E., Di Blas, L., et ... De Raad, B. (2004). A Six-Factor Structure of Personality-Descriptive Adjectives: Solutions From Psycholexical Studies in Seven Languages. *Journal Of Personality And Social Psychology, 86*(2), 356-366. doi:10.1037/0022-3514.86.2.356
- Back, K. W., et Davis, K. E. (1965). Some personal and situational factors relevant to the consistency and prediction of conforming behavior. *Sociometry, 28*(3), 227-240.
- Balle, M. (2001). *Les modèles mentaux. Sociologie cognitive de l'entreprise.* Paris : L'Harmattan.
- Bandura, A. (1977). *Social learning theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Barrick, M. R., et Mount, M. K. (1991). The Big Five personality dimensions and job performance: A meta-analysis. *Personnel Psychology, 44*(1), 1-26. doi:10.1111/j.1744-6570.1991.tb00688.x
- Barrick, M. R., Mount, M. K., et Judge, T. A. (2001). Personality and performance at the beginning of the new millennium: What do we know and where do we go next?. *International Journal Of Selection And Assessment, 9*(1-2), 9-30. doi:10.1111/1468-2389.00160
- Barrick, M. R., Mount, M. K., et Strauss, J. P. (1993). Conscientiousness and performance of sales representatives: Test of the mediating effects of goal setting. *Journal Of Applied Psychology, 78*(5), 715-722.

Bator, R. J., et Cialdini, R. B. (2006). The nature of consistency motivation: Consistency, aconsistency, and anticonsistency in a dissonance paradigm. *Social Influence*, 1(3), 208-233. doi:10.1080/15534510600823638

Beauvois, J.-L. (1994). *Traité de la servitude libérale. Analyse de la soumission*. Paris : Dunod.

Beauvois, J.-L. (2001). Rationalization and Internalization: The role of internal explanations in attitude change and the generalization of an obligation. *Swiss Journal of Psychology*, 60(4), 215-230.

Beauvois, J.-L. (2005). *Les illusions libérales, individualisme et pouvoir social. Petit traité des grandes illusions*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

Beauvois, J., Bungert, M., et Mariette, P. (1995). Forced compliance: Commitment to compliance and commitment to activity. *European Journal Of Social Psychology*, 25(1), 17-26. doi:10.1002/ejsp.2420250103

Beauvois, J-L., Bungert, M., Rainis, N. et Tornior L. (1993). Statut d'agent, rationalisation et explication causale dans la soumission forcée. In J-L. Beauvois, R-V. Joulé et J-M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales : Jugements sociaux et changement d'attitudes*, vol. 4 (pp. 153-166). Neuchâtel : Delachaux et Niestlé.

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

Beauvois, J., et Joule, R. (1982). Dissonance versus self-perception theories: A radical conception of Festinger's theory. *The Journal Of Social Psychology*, 117(1), 99-113.

Benet-Martínez, V., et John, O. P. (1998). Los Cinco Grandes across cultures and ethnic groups: Multitrait-multimethod analyses of the Big Five in Spanish and English. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 75(3), 729-750. doi:10.1037/0022-3514.75.3.729

Birenbaum, M., et Montag, I. (1986). Patterns of relationship between the 16PF and Zuckerman's Sensation Seeking Scale. *Multivariate Experimental Clinical Research*, 8(1), 165-173.

Bishop, F. V. (1967). The anal character: a rebel in the dissonance family. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 6(1), 23-36. doi:10.1037/h0024520

- Block, J. (1981). Some enduring and consequential structures of personality. In A.I., Rabin, J., Aronoff, A. M., Barclay, et R.A., Zucker (Eds.), *Further explorations in personality* (pp. 27-43). New York: Wiley-Interscience.
- Bobier, D. M. (2002). *A measure of susceptibility to social influence: Scale development and validation*. Document inédit, Université de l'Iowa.
- Bogart, K. (1971). Machiavellianism and individual differences in response to cognitive inconsistency. *The Journal Of Social Psychology*, 85(1), 111-119. doi:10.1080/00224545.1971.9918550
- Bogg, T., et Roberts, B. W. (2004). Conscientiousness and Health-Related Behaviors: A Meta-Analysis of the Leading Behavioral Contributors to Mortality. *Psychological Bulletin*, 130(6), 887-919. doi:10.1037/0033-2909.130.6.887
- Bond, M. H., Nakazato, H., et Shiraishi, D. (1975). Universality and distinctiveness in dimensions of Japanese person perception. *Journal Of Cross-Cultural Psychology*, 6(3), 346-357. doi:10.1177/002202217563007
- Borgatta, E. F. (1964). The structure of personality characteristics. *Behavioral Science*, 9(1), 8-17. doi:10.1002/bs.383009010
- Borkenau, P., et Ostendorf, F. (1990). Comparing exploratory and confirmatory factor analysis: A study on the 5-factor model of personality. *Personality And Individual Differences*, 11(5), 515-524. doi:10.1016/0191-8869(90)90065-Y
- Bornstein, R. F. (2009). Interpersonal Dependency. In M.R. Leary, et R.H. Hoyle (Eds.), *Handbook of individual differences in social behavior* (pp. 82-92). New-York : The Guilford Press.
- Bornstein, R. F., et Cecero, J. J. (2000). Deconstructing dependency in a five-factor world: A meta-analytic review. *Journal Of Personality Assessment*, 74(2), 324-343.
- Boyce, T. E., et Geller, E. (2000). A community-wide intervention to improve pedestrian safety: Guidelines for institutionalizing large-scale behavior change. *Environment And Behavior*, 32(4), 502-520. doi:10.1177/00139160021972630
- Brehm, J.-W., et Cohen, A.-R. (1962). *Exploration in cognitive dissonance*. New York : Wiley.

- Brug, J., de Vet, E., de Nooijer, J., et Verplanken, B. (2006). Predicting Fruit Consumption: Cognitions, Intention, and Habits. *Journal Of Nutrition Education And Behavior*, 38(2), 73-81. doi:10.1016/j.jneb.2005.11.027
- Buckhout, R. (1965). Need for social approval and attitude change. *Journal Of Psychology: Interdisciplinary And Applied*, 60(1), 123-128.
- Burger, J. M., et Guadagno, R. E. (2003). Self-concept clarity and the foot-in-the-door procedure. *Basic And Applied Social Psychology*, 25(1), 79-86. doi:10.1207/S15324834BASP2501\_6
- Burn, S. M., et Oskamp, S. (1986). Increasing community recycling with persuasive communication and public commitment. *Journal Of Applied Social Psychology*, 16(1), 29-41. doi:10.1111/j.1559-1816.1986.tb02276.x
- Butera, F., et Pérez, J.A. (1995). Les modèles explicatifs de l'influence sociale. In G. Mugny, D. Oberlé, et J.-L. Beauvois (Eds.), *Relations humaines, groupes et influence sociale* (pp. 203-223). Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- Canli, T., Zhao, Z., Kang, E., Gross, J., Desmond, J. E., et Gabrieli, J. D. E. (2001). An FMRI study of personality influences on brain reactivity to emotional stimuli. *Behavioral Neuroscience*, 115(1), 33-42.
- Caprara, G., et Perugini, M. (1994). Personality described by adjectives: The generalizability of the Big Five to the Italian lexical context. *European Journal Of Personality*, 8(5), 357-369. doi:10.1002/per.2410080502
- Carlsmith, J., Collins, B. E., et Helmreich, R. L. (1966). Studies in forced compliance: I. The effect of pressure for compliance on attitude change produced by face-to-face role playing and anonymous essay writing. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 4(1), 1-13. doi:10.1037/h0023507
- Caspi, A. (2000). The child is father of the man: Personality continuities from childhood to adulthood. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 78(1), 158-172. doi:10.1037/0022-3514.78.1.158
- Caspi, A., et Roberts, B. W. (1999). Personality continuity and change across the life course. In L. A. Pervin, O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (2nd ed.) (pp. 300-326). New York, NY, US: Guilford Press.
- Cattell., R. B. (1933). Temperament tests. II. Tests. *British Journal Of Psychology*, 24, 20-49.

- Cattell, R. B. (1943). The description of personality: basic traits resolved into clusters. *The Journal Of Abnormal And Social Psychology*, 38(4), 476-506. doi:10.1037/h0054116
- Cattell, R. B. (1944). Interpretation of the twelve primary personality factors. *Character and Personality; A Quarterly For Psychodiagnostic et Allied Studies*, 13, 55-91.
- Cattell, R. B. (1945). The description of personality: principles and findings in a factor analysis. *The American Journal Of Psychology*, 58, 69-90. doi:10.2307/1417576
- Cattell, R.B., Cattell, A.K., et Cattell, H.E.P. (1993). *16PF Fifth Edition Questionnaire*. Champaign, IL: Institute for Personality and Ability Testing. (Original publié en 1949)
- Champlin, S., et Karoly, P. (1975). Role of contract negotiation in self-management of study time: A preliminary investigation. *Psychological Reports*, 37 (3, Pt 1), 724-726.
- Channouf , A. (1991). Activation du modèle explicatif des conduites et des renforcements et acceptation d'un acte coûteux. In J.-L. Beauvois, R.-V. Joule et J.-M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales : Quelles conduites, Quelles cognitions ?*, vol.3 (pp. 135-151). Cousset : Delval.
- Channouf, A., Le Manio, P., Py, J., et Somat, A. (1993). Internality, normative clearsightedness and temporal persistence of the effects of dissonance. *International Review of Social Psychology*, 6, 69-84.
- Channouf, A., et Mangard, C. (1997). Les aspects sacionormatifs de la consistance cognitive. *Cahiers Internationaux De Psychologie Sociale*, 36, 28-45.
- Channouf, A., Py, J., et Somat, A. (1993). Internalité, clairvoyance normative et dissonance cognitive. In J-L. Beauvois, R-V. Joule et J-M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales : Jugements sociaux et changement d'attitudes*, vol. 4 (pp. 119-136). Neuchâtel : Delachaux et Niestlé.
- Channouf, A., et Sénémeaud, C. (2000). Norme de consistance, norme d'internalité et changement d'attitude dans les paradigms de soumission forcée et de soumission sans pression. *Cahiers Internationaux De Psychologie Sociale*, 46, 49-61.
- Cheng, W. (2011). *Openness to experience, strength of sense of self, and cognitive dissonance in a counter-attitudinal advocacy paradigm*. Document inédit, Université du Texas.
- Church, A., Katigbak, M. S., et Reyes, J. S. (1998). Further exploration of Filipino personality structure using the lexical approach: Do the Big-Five or Big-Seven dimensions

emerge?. *European Journal Of Personality*, 12(4), 249-269. doi:10.1002/(SICI)1099-0984(199807/08)12:4<249::AID-PER312>3.0.CO;2-T

Cialdini, R. B., Cacioppo, J. T., Bassett, R., et Miller, J. A. (1978). Low-ball procedure for producing compliance: Commitment then cost. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 36(5), 463-476. doi:10.1037/0022-3514.36.5.463

Cialdini, R. B., Trost, M. R., et Newsom, J. T. (1995). Preference for consistency: The development of a valid measure and the discovery of surprising behavioral implications. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 69(2), 318-328. doi:10.1037/0022-3514.69.2.318

Cialdini, R. B., Wosinska, W., Barrett, D. W., Butner, J., et Gornik-Durose, M. (1999). Compliance with a request in two cultures: The differential influence of social proof and commitment/consistency on collectivists and individualists. *Personality And Social Psychology Bulletin*, 25(10), 1242-1253. doi:10.1177/0146167299258006

Clapier-Vallardon, S. (1997). *Les théories de la personnalité* (3<sup>e</sup> éd.). Paris : Presses Universitaires de France.

Cloninger, S. (2009). Conceptual issues in personality theory. In P. J. Corr, et G. Matthews (Eds.), *Personality Psychology* (pp. 3-26). Cambridge : Cambridge University Press.

Cobern, M. K., Porter, B. E., Leeming, F. C., et Dwyer, W. O. (1995). The effect of commitment on adoption and diffusion of grass cycling. *Environment And Behavior*, 27(2), 213-232.

Cole, J. (2005). Individual differences in conscious and unconscious processes in cognitive dissonance. *Dissertation Abstracts International*, 65, 5392.

Comer, R., et Laird, J. D. (1975). Choosing to suffer as a consequence of expecting to suffer: Why do people do it?. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 32(1), 92-101. doi:10.1037/h0076785

Conner, M., Rodgers, W., et Murray, T. (2007). Conscientiousness and the intention-behavior relationship: Predicting exercise behavior. *Journal Of Sport et Exercise Psychology*, 29(4), 518-533.

Cooper, J. (2007). *Cognitive Dissonance. Fifty Years of a Classic Theory*. London: SAGE Publications Ltd.

Costa, P. T., et McCrae, R. R. (1976). Age differences in personality structure: A cluster analytic approach. *Journal Of Gerontology*, 31(5), 564-570. doi:10.1093/geronj/31.5.564

Costa, P. T., Jr., et McCrae, R. R. (1978). Objective personality assessment. In M. Storandt, I. C. Siegler, et M. F. Elias (Eds.), *The clinical psychology of aging* (pp. 119-143). New York: Plenum.

Costa, P.T., Jr., et McCrae, R.R. (1985). *The NEO Personality Inventory manual*. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.

Costa, P. T., Jr., et McCrae, R. R. (1988). Personality in adulthood: A six-year longitudinal study of self-reports and spouse ratings on the NEO Personality Inventory. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 54(5), 853-863. doi:10.1037/0022-3514.54.5.853

Costa, P. T. Jr., et McCrae, R. R. (1989). *The NEO-PI/NEO-FFI manual supplement*. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.

Costa, P.T., Jr., et McCrae, R.R. (1992). *Revised NEO Personality Inventory (NEO PI-R) and NEO Five-Factor Inventory (NEO-FFI) professional manuals*. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.

Costa, P. T., et McCrae, R. R. (1994). Set like plaster? Evidence for the stability of adult personality. In T. F. Heatherton, J. Weinberger (Eds.), *Can personality change?* (pp. 21-40). Washington, DC, US: American Psychological Association. doi:10.1037/10143-002

Costa, P.T., McCrae, R.R., et Rolland, J.P. (2007). *Manuel de l'inventaire NEO PI-R. Inventaire de personnalité révisé* (2<sup>e</sup> éd.). Paris : ECPA. (Original publié en 1998)

De Bruijn, G., de Groot, R., van den Putte, B., et Rhodes, R. (2009). Conscientiousness, extroversion, and action control: Comparing moderate and vigorous physical activity. *Journal Of Sport et Exercise Psychology*, 31(6), 724-742.

De Bruijn, G., Kremers, S. J., van Mechelen, W., et Brug, J. (2005). Is personality related to fruit and vegetable intake and physical activity in adolescents?. *Health Education Research*, 20(6), 635-644. doi:10.1093/her/cyh025

De Fruyt, F., Mervielde, I., Hoekstra, H. A., et Rolland, J. (2000). Assessing adolescents' personality with the NEO PI-R. *Assessment*, 7(4), 329-345. doi:10.1177/107319110000700403

De Montmollin, G. (1977). *L'influence sociale. Phénomènes, facteurs et théories*. Paris : Presses Universitaires de France.

De Raad, B., Perugini, M., et Szirmák, Z. (1997). In pursuit of a cross-lingual reference structure of personality traits: Comparisons among five languages. *European Journal Of Personality*, 11(3), 167-185. doi:10.1002/(SICI)1099-0984(199709)11:3<167::AID-PER286>3.0.CO;2-B

De Vaus, D. (2002). *Analyzing social science data: 50 key problems in data analysis*. Los Angeles, CA: Sage.

De Young, C. G., Peterson, J. B., et Higgins, D. M. (2002). Higher-order factors of the Big Five predict conformity: Are there neuroses of health?. *Personality And Individual Differences*, 33(4), 533-552.

Deary, I. J. (2009). The trait approach to personality. In P. J. Corr, et G. Matthews (Eds.), *Personality Psychology* (pp. 89-109). Cambridge : Cambridge University Press.

Denissen, J. A., Geenen, R., van Aken, M. G., Gosling, S. D., et Potter, J. (2008). Development and validation of a Dutch translation of the Big Five Inventory (BFI). *Journal Of Personality Assessment*, 90(2), 152-157. doi:10.1080/00223890701845229

Denizeau, M., Gosling, P., et Oberlé, D. (2009). L'effet de l'ordre et du délai sur l'usage de trois modes de réduction de la dissonance cognitive: Le changement d'attitude, la trivialisation et le déni de responsabilité. *L'année Psychologique*, 109(4), 629-654. doi:10.4074/S0003503309004035

Deschamps, J., Joule, R., et Gumi, C. (2005). La communication engageante au service de la réduction de l'abstentionnisme électoral : une application en milieu universitaire (French). *European Review Of Applied Psychology*, 55(1), 21-27.

Desrumaux, P. (1996). Hypothèse de dépendance entre les processus d'explications causales internes et externes et l'engagement pro-attitudinal : une application au don du sang. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 2, 77-94.

Desrumaux, P., et Verquerre, R. (1997). Engagement pro-attitudinal et explication causales: Une application à l'aide aux devoirs. *Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 34, 59-74.

Digman, J. M. (1989). Five robust trait dimensions: Development, stability, and utility. *Journal Of Personality*, 57(2), 195-214. doi:10.1111/j.1467-6494.1989.tb00480.x

Digman, J. M. (1990). Personality structure: Emergence of the five-factor model. *Annual Review Of Psychology*, 41(1), 417-440.

Digman, J. M. (1996). The Curious History of the Five Factor Model. In J. S. Wiggins (Eds.), *The Five Factor Model of Personality: Theoretical Perspectives* (pp. 1-20). New York : The Guilford Press.

Digman, J. M., et Takemoto-Chock, N. K. (1981). Factors in the natural language of personality: Re-analysis, comparison, and interpretation of six major studies. *Multivariate Behavioral Research*, 16(2), 149-170. doi:10.1207/s15327906mbr1602\_2

Doise, W. (1995). Imitation, conflit et influence sociale : une mise en perspective. In G. Mugny, D. Oberlé, et J.-L. Beauvois (Eds.), *Relations humaines, groupes et influence sociale* (pp. 199-202). Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

Donahue, E. M. (1994). Do children use the Big Five, too? Content and structural form in personality description. *Journal Of Personality*, 62(1), 45-66. doi:10.1111/j.1467-6494.1994.tb00794.x

Dumont, F. (2010). *A history of personality psychology: Theory, science, and research from Hellenism to the twenty-first century*. New York, NY US: Cambridge University Press.

Eisenberg, N., Cialdini, R. B., McCreathe, H., et Shell, R. (1989). Consistency-based compliance in children: When and why do consistency procedures have immediate effects?. *International Journal Of Behavioral Development*, 12(3), 351-367.

Epstein, G. F. (1969). Machiavelli and the devil's advocate. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 11(1), 38-41. doi:10.1037/h0027027

Epstein, S., et O'Brien, E. J. (1985). The person-situation debate in historical and current perspective. *Psychological Bulletin*, 98(3), 513-537. doi:10.1037/0033-2909.98.3.513

Eysenck, H. J. (1947). *Dimensions of personality*. New York: Praeger.

Eysenck, H. J., et Eysenck, S. B. G. (1975). *Manual of the Eysenck Personality Questionnaire (adult and junior)*. London: Hodder et Stoughton.

- Festinger, L. (1962). *A Theory of Cognitive Dissonance* (2<sup>e</sup> éd.). Standford, CA: Stanford University Press.
- Festinger, L., et Carlsmith, J.M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58(2), 203-210.
- Festinger, L., Riecken, H., et Schachter, S. (1993). *L'échec d'une prophétie* (2<sup>e</sup> éd.). Paris : Presses Universitaires de France. (Original publié en 1956)
- Fillenbaum, S. (1964). Dogmatism and individual differences in reduction of dissonance. *Psychological Reports*, 14(1), 47-50.
- Fiske, D. W. (1949). Consistency of the factorial structures of personality ratings from different sources. *The Journal Of Abnormal And Social Psychology*, 44(3), 329-344. doi:10.1037/h0057198
- Fointiat, V. V., Caillaud, J. J., et Martinie, M. A. (2004). Étiquetage social vs étiquetage fonctionnel: Quels effets sur le pied-dans-la-porte avec demande implicite ?. *European Review Of Applied Psychology / Revue Européenne De Psychologie Appliquée*, 54(4), 273-278. doi:10.1016/j.erap.2004.03.004
- Fossati, A., Borroni, S., Marchione, D., et Maffei, C. (2011). The Big Five Inventory (BFI): Reliability and validity of its Italian translation in three independent nonclinical samples. *European Journal Of Psychological Assessment*, 27(1), 50-58.
- Franzini, L. R., et Grimes, W. B. (1980). Contracting and Stuart's three-dimensional program in behavior modification of the obese. *Psychotherapy: Theory, Research et Practice*, 17(1), 44-51. doi:10.1037/h0086064
- Freedman, J.-L. (1965). Long-term behavioral effects of cognitive dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1, 145-155.
- Freedman, J. L., et Fraser, S. C. (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 4(2), 195-202. doi:10.1037/h0023552
- Freud, S. (1998). *Introduction à la psychanalyse* (S. Jankélévitch, trad.). Paris : Editions Payot. (Original publié en 1915).
- Funder, D. C. (2001). Personality. *Annual Review Of Psychology*, 52, 197-221.
- Funder, D. C. (2001). *The personality puzzle* (2<sup>e</sup> éd.). New York : Norton.

- Galton, F. (1884). Measurement of character. *Fortnightly Review*, 36, 179-185.
- Garnett, J. C. M. (1919). General ability, cleverness, and purpose. *British Journal of Psychology*, 9, 345-366.
- Geller, E., Kalsher, M. J., Rudd, J. R., et Lehman, G. R. (1989). Promoting safety belt use on a university campus: An integration of commitment and incentive strategies. *Journal Of Applied Social Psychology*, 19(1), 3-19. doi:10.1111/j.1559-1816.1989.tb01217.x
- Geller, E.-S., Rudd, J.-R., Kalsher, M.-J., Streff, F.-M., et Lehman, G.-R. (1987). Employer-based programs to motivate safety belt use : a review of short-term and long-term effects. *Journal of safety research*, 18, 1-17.
- Girandola, F. (2003). *Psychologie de la persuasion et de l'engagement*. Paris : Presses Universitaires de Franche-Comté.
- Girandola, F., et Roussiau, N. (2003). L'engagement comme source de modifications à long terme. *Les cahiers internationaux de Psychologie Sociale*, 57, 83-101.
- Glass, D. C., Canavan, D., et Schiavo, S. (1968). Achievement motivation, dissonance, and defensiveness. *Journal Of Personality*, 36(3), 474-492. doi:10.1111/j.1467-6494.1968.tb01487.x
- Gold, J. A., Ryckman, R. M., et Rodda, W. C. (1973). Differential responsiveness of dissonance manipulations by open- and closed-minded subjects in a forced-compliance situation. *The Journal Of Social Psychology*, 90(1), 73-83. doi:10.1080/00224545.1973.9922622
- Goldberg, L. R. (1981). Language and individual differences: the search for universals in personality lexicons. In L. Wheeler (Eds.), *Review of Personality and Social Psychology*, vol. 2 (pp. 141-165). Beverly Hills, CA: Sage.
- Goldberg, L. R. (1990). An alternative description of personality: the big-five factor structure. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 59(6), 1216-1229.
- Goldberg, L. R. (1992). The development of markers of the Big-Five factor structure. *Psychological Assessment*, 4, 26-42.
- Goldman, G. (1978). Contract teaching of Academic skills. *Journal of Counseling Psychology*, 25, 320-324.

- Goldman, M., Seever, M., et Seever, M. (1982). Social labeling and the foot-in-the-door effect. *The Journal Of Social Psychology*, 117(1), 19-23. doi:10.1080/00224545.1982.9713402
- Gollwitzer, P. M. (1999). Implementation intentions: Strong effects of simple plans. *American Psychologist*, 54(7), 493-503. doi:10.1037/0003-066X.54.7.493
- Gomez, R. (2006). Gender invariance of the five-factor model of personality among adolescents: A mean and covariance structure analysis approach. *Personality And Individual Differences*, 41(4), 755-765. doi:10.1016/j.paid.2006.03.012
- Gopinath, M., et Nyer, P. U. (2009). The effect of public commitment on resistance to persuasion: The influence of attitude certainty, issue importance, susceptibility to normative influence, preference for consistency and source proximity. *International Journal Of Research In Marketing*, 26(1), 60-68. doi:10.1016/j.ijresmar.2008.08.003
- Gordon, A., et Glass, D. C. (1970). Choice ambiguity, dissonance, and defensiveness. *Journal Of Personality*, 38(2), 264-272. doi:10.1111/j.1467-6494.1970.tb00008.x
- Gosling, P., Bouchet, J., Chanton, O., Kreel, V., Maze, C., Ric, F., Richard, G. (1996). *Psychologie Sociale. Tome 2. Approches du sujet social et des relations interpersonnelles*. Paris : Breal.
- Gough, H. G., et Heilbrun, A .B. (1983). *The Adjective Check List Manual* (1983 ed.). Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press.
- Grandjean I, Meineri S. et Guéguen N. (2010). Effets comportementaux et attitudinaux d'une procédure de Pied-dans-la-porte en entreprise. *Psychologie du Travail et des Organisations*, 16(3), 199-209.
- Graziano, W. G., et Eisenberg, N. (1997). Agreeableness: A dimension of personality. In R. Hogan, J. A. Johnson, S. R. Briggs (Eds.), *Handbook of personality psychology* (pp. 795-824). San Diego, CA US: Academic Press.
- Graziano, W. G., et Tobin, R. M. (2009). Agreeableness. In M.R. Leary, et R.H. Hoyle (Eds.), *Handbook of individual differences in social behavior* (pp. 46-61). New-York: The Guilford Press.
- Guadagno, R. E., Asher, T., Demaine, L. J., et Cialdini, R. B. (2001). When saying yes leads to saying no: Preference for consistency and the reverse foot-in-the-door

effect. *Personality And Social Psychology Bulletin*, 27(7), 859-867.  
doi:10.1177/0146167201277008

Guéguen, N. (2002a). *Psychologie de la manipulation et de la soumission*. Paris : Dunod.

Guéguen, N. (2002b). Foot-in-the-door technique and computer-mediated communication. *Computers In Human Behavior*, 18(1), 11-15. doi:10.1016/S0747-5632(01)00033-4

Guéguen, N., et Pascual, A. (2000). Evocation of freedom and compliance: the “but you are free of...” technique. *Current research in Social Psychology*, 5 (18), 264-270.

Guéguen, N., et Pascual, A. (2005). Improving the response rate to a street survey : An evaluation of the “but you are free to accept or to refuse” technique. *The Psychological record*, 55, 297-303.

Guéguen, N., Pascual, A., et Dagot, L. (2002). Low-ball and compliance to a request: An application in a field setting. *Psychological Reports*, 91(1), 81-84.  
doi:10.2466/PR0.91.5.81-84

Guéguen, N., Pascual, A., et Dagot, L. (2004). Se soumettre en toute liberté : la technique du « vous êtes libre de... ». In J.-L. Beauvois, R.-V. Joule, et J.-M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales : vol. 9* (pp. 365-384). Presses universitaires de Rennes.

Guéguen, N., Pascual, A., Jacob, C., et Morineau, T. (2002). Request solicitation and semantic evocation of freedom: An evaluation in a computer-mediated communication context. *Perceptual and Motor Skills*, 95 (1), 208-212.

Guilford, J. P., et Guilford, R. B. (1936). Personality factors S, E, and M, and their measurement. *The Journal Of Psychology: Interdisciplinary And Applied*, 2, 109-127.  
doi:10.1080/00223980.1936.9917446

Gurven, M., von Rueden, C., Massenkoff, M., Kaplan, H., et Lero Vie, M. (2013). How universal is the Big Five? Testing the five-factor model of personality variation among forager-farmers in the Bolivian Amazon. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 104(2), 354-370. doi:10.1037/a0030841

Haislett, J. E. (1981, March). Comparison of the effects of public and private commitment procedures within a behavioral contracting technique on the acquisition of study skills and attitudes. *Dissertation Abstracts International*, 41, 3882.

- Hamid, P., Lai, J. L., et Cheng, S. (2001). Response bias and public and private self-consciousness in Chinese. *Social Behavior And Personality*, 29(8), 733-742.
- Hampson, S. E., et Friedman, H. S. (2008). Personality and health: A lifespan perspective. In O. P. John, R. W. Robins, L. A. Pervin (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (3<sup>e</sup> éd.) (pp. 770-794). New York, NY, US: Guilford Press.
- Hansenne, M. (2013). *Psychologie de la personnalité* (4<sup>e</sup> éd.). Bruxelles : De Boeck Supérieur.
- Harvey, O. (1965). Some situational and cognitive determinants of dissonance resolution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1(4), 349-355.
- Hayes, S. C. (2004). Acceptance and Commitment Therapy, Relational Frame Theory, and the Third Wave of Behavioral and Cognitive Therapies. *Behavior Therapy*, 35(4), 639-665. doi:10.1016/S0005-7894(04)80013-3
- Heider, F. (1946). Attitudes and cognitive organization. *Journal of Psychology*, 21, 107-112.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. Hoboken, NJ US: John Wiley et Sons Inc. doi:10.1037/10628-000.
- Helmreich, R.U., et Collins, B.E. (1968). Studies in forced compliance: Commitment and magnitude of inducement to comply as determinants of opinion change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 10 (1), 75-81.
- Herbout, V., et Guéguen, N. (2008). L'effet d'une procédure engageante par étapes sur la sensibilisation des salariés au projet d'amélioration continue. *Psychologie Du Travail Et Des Organisations*, 14(2), 101-138.
- Hirose, Y., et Kitada, T. (1985). Actors' and observers' attributions of responsibility and attitude change in the forced-compliance situation. *Japanese Journal of Psychology*, 56 (5), 262-268.
- Hofer, S. M., et Eber, H. W. (2002). Second-order factor structure of the Cattell sixteen personality factor questionnaire. In B. de Raad, M. Perugini (Eds.), *Big five assessment* (pp. 397-404). Ashland, OH US: Hogrefe et Huber Publishers.
- Hofstee, W. K. B. (2003). Structures of personality traits. In T. Millon, M. J. Lerner, et I. B. Weiner (Eds.), *Handbook of psychology : Personality and social psychology*, vol.5 (pp. 231-254). Hoboken, New Jersey : John Wiley et Sons.

- Holden, R. R., et Passey, J. (2009). Social Desirability. In M.R. Leary, et R.H. Hoyle (Eds.), *Handbook of individual differences in social behavior* (pp. 441-454). New-York : The Guilford Press.
- Howell., D. C. (2008). *Méthodes statistiques en sciences humaines* (6<sup>e</sup> éd.). Bruxelles: De Boeck
- Huber, W. (1977). *Introduction à la psychologie de la personnalité*. Liège : Editions Mardaga.
- Hunt, M. r., et Miller, G. R. (1968). Open- and closed-mindedness, belief-discrepant communication behvior, and tolerance for cognitive inconsistency. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 8(1, Pt.1), 35-37.
- Jeffery, R. W., Gerber, W. M., Rosenthal, B. S., et Lindquist, R. A. (1983). Monetary contracts in weight control: Effectiveness of group and individual contracts of varying size. *Journal Of Consulting And Clinical Psychology*, 51(2), 242-248. doi:10.1037/0022-006X.51.2.242
- John, O. P. (1990). The 'Big Five' factor taxonomy: Dimensions of personality in the natural language and in questionnaires. In L. A. Pervin (Ed.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 66-100). New York, NY, US: Guilford Press.
- John, O. P., Donahue, E. M., et Kentle, R. L. (1991). *The Big Five Inventory--Versions 4a and 54*. Berkeley, CA: University of California, Institute of Personality and Social Research.
- John, O. P., Naumann, L. P., et Soto, C. J. (2008). Paradigm shift to the integrative Big Five trait taxonomy: History, measurement, and conceptual issues. In O. P. John, R. W. Robins, L. A. Pervin (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (3<sup>e</sup> éd.) (pp. 114-158). New York, NY US: Guilford Press.
- John, O. P., et Soto, C. J. (2007). The importance of being valid: Reliability and the process of construct validation. In R. W. Robins, R. Fraley, R. F. Krueger (Eds.), *Handbook of research methods in personality psychology* (pp. 461-494). New York, NY US: Guilford Press.
- Johnson, W., McGue, M., Krueger, R. F., et Bouchard, T. R. (2004). Marriage and Personality: A Genetic Analysis. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 86(2), 285-294.

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. (1987). Tobacco deprivation: The foot-in-the-door technique versus the low-ball technique. *European Journal Of Social Psychology*, 17(3), 361-365. doi:10.1002/ejsp.2420170311

Joule, R.-V. (1990). La soumission librement consentie : perspectives thérapeutiques. *Actualités Psychiatriques*, 7, 6-10.

Joule, R.-V., et Beauvois, J.-L. (2002). *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens* (nouv. éd.). Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble. (Original publié en 1987)

Joule, R.-V., et Beauvois, J.-L. (2006). *La soumission librement consentie. Comment amener les gens à faire librement ce qu'ils doivent faire?* (5<sup>e</sup> éd. corrigée). Paris : Presses Universitaires de France. (Original publié en 1998)

Joule, R., Bernard, F., Geissler, A., Girandola, F., et Halimi-Falkowicz, S. (2010). Binding communication at the service of organ donations. *Revue Internationale De Psychologie Sociale*, 23(2-3), 211-238.

Joule, R. V., Gouilloux, F., et Weber, F. (1989). The Lure: A New Compliance Procedure. *Journal Of Social Psychology*, 129(6), 741-749.

Joule, R., et Martinie, M. (2008). Forced compliance, misattribution and trivialization. *Social Behavior And Personality*, 36(9), 1205-1212. doi:10.2224/sbp.2008.36.9.1205

Juarascio, A. S., Forman, E. M., et Herbert, J. D. (2010). Acceptance and commitment therapy versus cognitive therapy for the treatment of comorbid eating pathology. *Behavior Modification*, 34(2), 175-190. doi:10.1177/0145445510363472

Juarascio, A., Shaw, J., Forman, E., Timko, C., Herbert, J., Butrym, M., Bunnell, D., Matteucci, A. et Lowe, M. (2013). Acceptance and commitment therapy as a novel treatment for eating disorders: An initial test of efficacy and mediation. *Behavior Modification*, 37(4), 459-489. doi:10.1177/0145445513478633

Jung, C. G., et Baynes, H. G. (1921). *Psychological Types, or, The Psychology of Individuation*. London: Kegan Paul Trench Trubner.

- Kantola, S. J., Syme, G. J., et Campbell, N. A. (1984). Cognitive dissonance and energy conservation. *Journal Of Applied Psychology*, 69(3), 416-421. doi:10.1037/0021-9010.69.3.416
- Kappe, R., et van der Flier, H. (2010). Using multiple and specific criteria to assess the predictive validity of the Big Five personality factors on academic performance. *Journal Of Research In Personality*, 44(1), 142-145. doi:10.1016/j.jrp.2009.11.002
- Katzev, R., et Bachman, W. (1982). Effects of deferred payment and fare manipulations on urban bus ridership. *Journal Of Applied Psychology*, 67(1), 83-88. doi:10.1037/0021-9010.67.1.83
- Katzev, R., et Brownstein, R. (1989). The influence of enlightenment on compliance. *The Journal Of Social Psychology*, 129(3), 335-347. doi:10.1080/00224545.1989.9712050
- Katzev, R.-D., et Johnson, T.-R. (1983). A social-psychological analysis of residential electricity consumption: the impact of minimal justification techniques. *Journal of Economic Psychology*, 3, 267-284.
- Katzev, R.-D, et Pardini, A. (1987-1988). The comparative effectiveness of reward and commitment in motivating community recycling. *Journal of Environmental Systems*, 17, 93-113.
- Kelly, E., et Conley, J. J. (1987). Personality and compatibility: A prospective analysis of marital stability and marital satisfaction. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 52(1), 27-40. doi:10.1037/0022-3514.52.1.27
- Kelly, K. M., et Jones, W. H. (1997). Assessment of dispositional embarrassability. *Anxiety, Stress et Coping: An International Journal*, 10(4), 307-333.
- Kiesler, C.-A. (1971). *The Psychology of Commitment : Experiments linking behaviour to belief*. New York : Academic Press.
- Kiesler, C.-A. (1977). Sequential events in commitment. *Journal of Personality*, 45, 65-78.
- Kiesler, C.A. Mathog, R., Pool, P., et Howenstine, R. (1971). Commitment and the boomerang effect: A field study. In C.A. Kiesler (Ed.), *The psychology of commitment: Experiments linking behaviour to belief* (pp. 74-85). New York : Academic Press.
- Kiesler, C. A., et Sakumura, J. (1966). A test of a model for commitment. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 3(3), 349-353. doi:10.1037/h0022943

Kiesler, C. A., Pallak, M. S., et Kanouse, D. E. (1968). Interactive Effects of Commitment and Dissonance. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 8(4, Pt.1), 331-338. doi:10.1037/h0021242

King, L. A. (1995). Wishes, motives, goals, and personal memories: Relations of measures of human motivation. *Journal of Personality*, 63(4), 985-1007.

King, L. A., et Broyles, S. J. (1997). Wishes, gender, personality, and well-being. *Journal Of Personality*, 65(1), 49-76. doi:10.1111/j.1467-6494.1997.tb00529.x

Kleck, R. E., et Wheaton, J. (1967). Dogmatism and responses to opinion-consistent and opinion-inconsistent information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 5(2), 249-252.

Klein, H. J., et Lee, S. (2006). The effects of personality on learning: The mediating role of goal setting. *Human Performance*, 19(1), 43-66.

Klimstra, T. A., Crocetti, E., Hale, W., Fermani, A., et Meeus, W. J. (2011). Big Five personality dimensions in Italian and Dutch adolescents: A cross-cultural comparison of mean-levels, sex differences, and associations with internalizing symptoms. *Journal Of Research In Personality*, 45(3), 285-296. doi:10.1016/j.jrp.2011.03.002

Komaraju, M., Karau, S. J., Schmeck, R. R., et Avdic, A. (2011). The Big Five personality traits, learning styles, and academic achievement. *Personality And Individual Differences*, 51(4), 472-477. doi:10.1016/j.paid.2011.04.019

Kotov, R., Gamez, W., Schmidt, F., et Watson, D. (2010). Linking “big” personality traits to anxiety, depressive, and substance use disorders: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 136(5), 768-821. doi:10.1037/a0020327

Kretschmer, E. (1925). *Physique and character*. New-York : Harcourt, Brace.

Kubicka, L., Matejcek, Z., Dytrych, Z., et Roth, Z. (2001). IQ and personality traits assessed in childhood as predictors of drinking and smoking behaviour in middle-aged adults: A 24-year follow-up study. *Addiction*, 96(11), 1615-1628. doi:10.1080/09652140120080741

Kulik, J. A., et Carlino, P. (1987). The effect of verbal commitment and treatment choice on medication compliance in a pediatric setting. *Journal Of Behavioral Medicine*, 10(4), 367-376. doi:10.1007/BF00846476

Lamb, M. E., Chuang, S. S., Wessels, H., Broberg, A. G., et Hwang, C. (2002). Emergence and construct validation of the Big Five factors in early childhood: A longitudinal analysis of their ontogeny in Sweden. *Child Development*, 73(5), 1517-1524. doi:10.1111/1467-8624.00487

Le Bon, G. (1905). *Psychologie des foules* (9<sup>ème</sup> éd). Paris : Edition Felix Alcan. (Original publié en 1895)

Lepper, M.-R. (1973). Dissonance, self perception, and honesty in children. *Journal of Personality and Social Psychology*, 25, 65-74.

Lepper, M. R., Greene, D., et Nisbett, R. E. (1973). Undermining children's intrinsic interest with extrinsic reward: A test of the 'overjustification' hypothesis. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 28(1), 129-137. doi:10.1037/h0035519

Lepper, M. R., Zanna, M. P., et Abelson, R. P. (1970). Cognitive irreversibility in a dissonance-reduction situation. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 16(2), 191-198. doi:10.1037/h0029819

Leung, D.Y.P., Wong, E.M.L., Chan, S.S.C., et Lam, T.H. (2013). Psychometric properties of the Big Five Inventory in a Chinese sample of smokers receiving cessation treatment: A validation study. *Journal of Nursing Education and Practice*, 3(6), 1-10. doi: 10.5430/jnep.v3n6p1.

Lewin, K. (1978). Décisions de groupe et changement social. In A. Lévy, O. Klineberg, et J. Stoetzel (Eds.), *Psychologie sociale : textes fondamentaux anglais et américains. Tome 2* (pp. 498-519). Paris : Dunod. (Original publié en 1947)

Lillis, J. (2008). Acceptance and commitment therapy for the treatment of obesity-related stigma and weight control. (Thèse de doctorat, Université du Nevada, 1990). *Dissertation Abstracts International*, 68, 4833.

Lipsitz, A., Kallmeyer, K., Ferguson, M., et Abas, A. (1989). Counting on blood donors: Increasing the impact of reminder calls. *Journal Of Applied Social Psychology*, 19(13, Pt 2), 1057-1067. doi:10.1111/j.1559-1816.1989.tb01239.x

Lobel, T. E. (1982). Personality variables and cognitive inconsistency. *Personality And Individual Differences*, 3(3), 333-334.

Lopez, A. A., Lassarre, D. D., et Rateau, P. P. (2011). Dissonance et engagement: Comparaison de deux voies d'intervention visant à réduire les ressources énergétiques

au sein d'une collectivité territoriale. *Pratiques Psychologiques*, 17(3), 263-284. doi:10.1016/j.prps.2010.02.003

Louche, C. C., et Lanneau, C. C. (2004). Effets à long terme de l'engagement dans une organisation industrielle. *Psychologie Du Travail Et Des Organisations*, 10(2), 189-203. doi:10.1016/j.pto.2004.04.007

Luszczynska, A., Scholz, U., et Sutton, S. (2007). Planning to change diet: A controlled trial of an implementation intentions training intervention to reduce saturated fat intake among patients after myocardial infarction. *Journal Of Psychosomatic Research*, 63(5), 491-497. doi:10.1016/j.jpsychores.2007.06.014

Marshall, M. B., De Fruyt, F., Rolland, J., et Bagby, R. (2005). Socially desirable responding and the factorial stability of the NEO PI-R. *Psychological Assessment*, 17(3), 379-384.

Marchand, M., Halimi-Falkowicz, S., et Joule, R.-V. (2009). Comment aider les résidents d'une maison de retraite à librement décider de participer à une activité sociale? Toucher, «vous êtes libre de. . . » et pied-dans-la-porte. *European Review of Applied Psychology*, 59 (2), 153-161.

Martinie, M., et Fointiat, V. (2006). Self-esteem, trivialization, and attitude change. *Swiss Journal Of Psychology*, 65(4), 221-225. doi:10.1024/1421-0185.65.4.221

Matz, D. C., Hofstedt, P. M., et Wood, W. (2008). Extraversion as a moderator of the cognitive dissonance associated with disagreement. *Personality And Individual Differences*, 45(5), 401-405. doi:10.1016/j.paid.2008.05.014

McAdams, D. P., et Pals, J. L. (2006). A new Big Five: fundamental principles for an integrative science of personality. *American Psychologist*, 61, 204-217.

McCrae, R. R. (2001). Trait psychology and culture: Exploring intercultural comparisons. *Journal Of Personality*, 69(6), 819-846. doi:10.1111/1467-6494.696166

McCrae, R. R., et Costa, P. T. (1983). Joint factors in self-reports and ratings: Neuroticism, extraversion and openness to experience. *Personality And Individual Differences*, 4(3), 245-255. doi:10.1016/0191-8869(83)90146-0

McCrae, R. R., et Costa, P. T. (1985). Updating Norman's 'adequacy taxonomy': Intelligence and personality dimensions in natural language and in questionnaires. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 49(3), 710-721. doi:10.1037/0022-3514.49.3.710

- McCrae, R. R., et Costa, P. T. (1987). Validation of the five-factor model of personality across instruments and observers. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 52(1), 81-90.
- McCrae, R. R., et Costa, P. T. (1990). *Personality in adulthood*. New-York : Guilford.
- McCrae, R. R., et Costa, P. T. (1996). Toward a new generation of personality theories: Theoretical contexts for the five-factor model. In J. S. Wiggins (Ed.), *The five-factor model of personality: Theoretical perspectives* (pp. 51-87). New York, NY, US: Guilford Press.
- McCrae, R. R., et Costa, P. T. (1999). A Five-Factor theory of personality. In L. A. Pervin, O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (2<sup>e</sup> éd.) (pp. 139-153). New York, NY, US: Guilford Press.
- McCrae, R. R., et Costa, P. T. (2003). *Personality in adulthood: A five-factor theory perspective* (2<sup>e</sup> éd.). New York, NY, US: Guilford Press
- McCrae, R. R., et Costa, P. T. (2004). A contemplated revision of the NEO Five-Factor Inventory. *Personality and Individual Differences*, 36(3), 587-596. doi:10.1016/S0191-8869(03)00118-1
- McCrae, R. R., et Costa, P. T. (2008). The five factor theory of personality. In O.P John, R.W. Robins et L.A. Pervin (Eds.), *Handbook of personality* (3<sup>e</sup> éd.) (pp. 159-181). New-York: The Guilford Press.
- McCrae, R. R., Costa, P. T., de Lima, M., Simões, A., Ostendorf, F., Angleitner, A., et ... Piedmont, R. L. (1999). Age differences in personality across the adult life span: Parallels in five cultures. *Developmental Psychology*, 35(2), 466-477. doi:10.1037/0012-1649.35.2.466
- McCrae, R. R., Costa, P. T., Del Pilar, G. H., Rolland, J., et Parker, W. D. (1998). Cross-cultural assessment of the five-factor model: The Revised NEO Personality Inventory. *Journal Of Cross-Cultural Psychology*, 29(1), 171-188. doi:10.1177/0022022198291009
- McCrae, R. R., Costa, P. T., et Martin, T. A. (2005). The NEO-PI-3: A More Readable Revised NEO Personality Inventory. *Journal Of Personality Assessment*, 84(3), 261-270. doi:10.1207/s15327752jpa8403\_05

- McCrae, R. R., Costa, P. T., Martin, T. A., Oryol, V. E., Rukavishnikov, A. A., Senin, I. G., et ... Urbánek, T. (2004). Consensual validation of personality traits across cultures. *Journal Of Research In Personality*, 38(2), 179-201. doi:10.1016/S0092-6566(03)00056-4
- McCrae, R. R., Costa, P. T., Ostendorf, F., Angleitner, A., Hřebíčková, M., Avia, M. D., et ... Smith, P. B. (2000). Nature over nurture: Temperament, personality, and life span development. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 78(1), 173-186. doi:10.1037/0022-3514.78.1.173
- McCrae, R. R., et John, O. P. (1992). An introduction to the five-factor model and its applications. *Journal Of Personality*, 60(2), 175-215. doi:10.1111/j.1467-6494.1992.tb00970.x
- McCrae, R. R., et Sutin, A. R. (2009). Openness to experience. In M.R. Leary, et R.H. Hoyle (Eds.), *Handbook of individual differences in social behavior* (pp. 257-273). New-York: The Guilford Press.
- McCrae, R. R., et Terracciano, A. (2005). Universal Features of Personality Traits From the Observer's Perspective: Data From 50 Cultures. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 88(3), 547-561. doi:10.1037/0022-3514.88.3.547
- Meneses, G., et Palacio, A. (2007). The Response to the Commitment with Block-Leader Recycling Promotion Technique: A Longitudinal Approach. *Journal Of Nonprofit et Public Sector Marketing*, 17, 83-102. doi:10.1300/J054v17n01-04
- Michel, S., et Fointiat, V. (2002). Trivialisation versus rationalisation cognitive: Quand l'adhésion à la norme de consistance guide le choix du mode de rédaction de la dissonance. *Cahiers Internationaux De Psychologie Sociale*, 56, 58-63.
- Miller, N. (1965). Involvement and dogmatism as inhibitors of attitude change. *Journal Of Experimental Social Psychology*, 1(2), 121-132. doi:10.1016/0022-1031(65)90040-5
- Miller, R. S. (2009). Social Anxiousness, Shyness, and Embarrassability. In M.R. Leary, et R.H. Hoyle (Eds.), *Handbook of individual differences in social behavior* (pp. 176-191). New-York: The Guilford Press.
- Miller, G.R., et Rokeach, M. (1968). Individual differences and tolerance for inconsistency. In Abelson, R.P., Aronson, E., McGuire, W.J., Newcomb, T.M., Rosenberg, M.J., et

- Tannenbaum, P.H. (Eds.), *Theories of Cognitive Consistency: A Sourcebook* (pp. 624–632). Chicago : Rand McNally.
- Miller, T. Q., Smith, T. W., Turner, C. W., Guijarro, M. L., et Hallet, A. J. (1996). Meta-analytic review of research on hostility and physical health. *Psychological Bulletin, 119*(2), 322-348. doi:10.1037/0033-2909.119.2.322
- Minary, J.P. (1992). *Modèles systémiques et psychologie*. Liège : Mardaga.
- Mischel, W. (1968). *Personality and assessment*. Hoboken, NJ, US: John Wiley et Sons Inc.
- Molteni, A. L., et Garske, J. P. (1983). Effects of contracts on childhood memory recollection: A controlled clinical analogue. *Journal Of Clinical Psychology, 39*(6), 914-919. doi:10.1002/1097-4679
- Moon, H. (2001). The two faces of conscientiousness: Duty and achievement striving in escalation of commitment dilemmas. *Journal Of Applied Psychology, 86*(3), 533-540. doi:10.1037/0021-9010.86.3.535
- Niemeier, H. M., Leahey, T., Reed, K., Brown, R. A., et Wing, R. R. (2012). An acceptance-based behavioral intervention for weight loss: A pilot study. *Behavior Therapy, 43*(2), 427-435. doi:10.1016/j.beth.2011.10.005
- Nimmer, J. G., et Geller, E. (1988). Motivating safety belt use at a community hospital: An effective integration of incentive and commitment strategies. *American Journal Of Community Psychology, 16*(3), 381-394. doi:10.1007/BF00919377
- Norman, W. T. (1963). Toward an adequate taxonomy of personality attributes: Replicated factor structure in peer nomination personality ratings. *The Journal Of Abnormal And Social Psychology, 66*(6), 574-583. doi:10.1037/h0040291
- Norman, R. M., et Watson, L. D. (1976). Extraversion and reactions to cognitive inconsistency. *Journal Of Research In Personality, 10*(4), 446-456.
- Nyer, P. U., et Dellande, S. (2010). Public commitment as a motivator for weight loss. *Psychology et Marketing, 27*(1), 1-12. doi:10.1002/mar.20316
- O'Connor, B. P. (2002). A quantitative review of the comprehensiveness of the five-factor model in relation to popular personality inventories. *Assessment, 9*(2), 188-203. doi:10.1177/10791102009002010

- Olson, K. R., et Weber, D. A. (2004). Relations between Big Five traits and fundamental motives. *Psychological Reports*, 95(3), 795-802.
- Ortiz, F. A., Church, A., Vargas-Flores, J., Ibáñez-Reyes, J., Flores-Galaz, M., Iuit-Briceño, J., et Escamilla, J. (2007). Are indigenous personality dimensions culture-specific? Mexican inventories and the Five-Factor Model. *Journal Of Research In Personality*, 41(3), 618-649. doi:10.1016/j.jrp.2006.07.002
- Osgood, C.-E., Suci, G.-J., et Tannenbaum, P.-H. (1957). *The Measurement of Meaning*. Urbana, IL: University of Illinois Press.
- Osgood, C.-E., et Tannenbaum, P.-H. (1955). The principle of congruity in the prediction of attitude change. *Psychological Review*, 62, 42-55.
- Pallak, M. S., Cook, D. A., et Sullivan, J. J. (1980). Commitment and energy conservation. *Applied Social Psychology Annual*, 1, 235-253.
- Pallak, M. S., et Cummings, W. (1976). Commitment and voluntary energy conservation. *Personality And Social Psychology Bulletin*, 2(1), 27-30.
- Pallak, M. S., Mueller, M., Dollar, K., et Pallak, J. (1972). Effect of commitment on responsiveness to an extreme consonant communication. *Journal of Personality and Social Psychology*, 23(3), 429-436.
- Pallak, M. S., et Sullivan, J. J. (1979). The effect of commitment, threat and restoration of freedom on attitude change and action-taking. *Personality And Social Psychology Bulletin*, 5(3), 307-310. doi:10.1177/014616727900500307
- Pardini, A., et Katzev, R. (1983-1984). The effect of strength of commitment on newspaper recycling. *Journal of Environmental Systems*, 13, 245-254.
- Pascual, A., Castra, D., et Guéguen, N. (2006). L'impact des conditions de choix d'un emploi sur l'insertion professionnelle de publics 'précaires': Une application de la théorie de l'engagement. *Psychologie Du Travail Et Des Organisations*, 12(1), 21-28. doi:10.1016/j.pto.2005.09.001
- Pascual, A., et Guéguen, N. (2002). La technique du « vous êtes libres de... » : induction d'un sentiment de liberté et soumission à une requête ou le paradoxe d'une liberté manipulatrice. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 15 (1), 51-80.

- Paulhus, D. (1982). Individual differences, self-presentation, and cognitive dissonance: Their concurrent operation in forced compliance. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 43(4), 838-852. doi:10.1037/0022-3514.43.4.838
- Paunonen, S. (2003). Big Five factors of Personality and replicated predictions of behavior (English). *Journal Of Personality And Social Psychology*, 84(2), 411-424.
- Pavin, C. (1991). Persistance du changement d'attitude et de l'argumentation chez des enfants placés en situation de soumission forcée. In J.-L. Beauvois, R.-V. Joule, J.-M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales, Quelles conduites, Quelles cognitions ?, vol.3* (pp. 105-119). Cousset : Delval.
- Peabody, D., et Goldberg, L. R. (1989). Some determinants of factor structures from personality-trait descriptors. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 57(3), 552-567. doi:10.1037/0022-3514.57.3.552
- Perlini, A. H., et Ward, C. (2000). HIV prevention interventions: The effects of role-play and behavioural commitment on knowledge and attitudes. *Canadian Journal Of Behavioural Science*, 32(3), 133-143. doi:10.1037/h0087108
- Pervin, L. A., et John, O. P. (2005). *La personnalité : de la théorie à la recherche* (L. Nadeau, D. Acier, et D. Miranda, trad.). Bruxelles : De Boeck Université. (Original publié en 2001).
- Piedmont, R. L., et Chae, J. (1997). Cross-cultural generalizability of the five-factor model of personality: Development and validation of the NEO PI-R for Koreans. *Journal Of Cross-Cultural Psychology*, 28(2), 131-155. doi:10.1177/0022022197282001
- Piedmont, R. L., McCrae, R. R., Riemann, R., et Angleitner, A. (2000). On the invalidity of validity scales: Evidence from self-reports and observer ratings in volunteer samples. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 78(3), 582-593. doi:10.1037/0022-3514.78.3.582
- Piedmont, R. L., et Weinstein, H. P. (1993). A psychometric evaluation of the new NEO-PIR facet scales for agreeableness and conscientiousness. *Journal Of Personality Assessment*, 60(2), 302-318. doi:10.1207/s15327752jpa6002\_8
- Plaisant, O. O., Guertault, J. J., Courtois, R. R., Réveillère, C. C., Mendelsohn, G. A., et John, O. P. (2010). Histoire des 'Big Five': OCEAN des cinq grands facteurs de la

personnalité. Introduction du big five inventory français ou BFI-Fr. *Annales Médico-Psychologiques*, 168(7), 481-486. doi:10.1016/j.amp.2009.04.016

Plaisant, O., Srivastava, S., Mendelsohn, G., Debray, Q., et John, O. (2005). Relations entre le Big Five Inventory français et le manuel diagnostique des troubles mentaux dans un échantillon clinique français (French). *Annales Médico-Psychologiques*, 163(2), 161-167.

Pratkanis, A. R. (2007). *The science of social influence: Advances and future progress*. New York, US: Psychology Press.

Putnam, D. E., Finney, J. W., Barkley, P. L., et Bonner, M. J. (1994). Enhancing commitment improves adherence to a medical regimen. *Journal Of Consulting And Clinical Psychology*, 62(1), 191-194. doi:10.1037/0022-006X.62.1.191

Rammstedt, B., et John, O. P. (2007). Measuring personality in one minute or less: A 10-item short version of the Big Five Inventory in English and German. *Journal Of Research In Personality*, 41(1), 203-212. doi:10.1016/j.jrp.2006.02.001

Raynor, D. A., et Levine, H. (2009). Associations between the five-factor model of personality and health behaviors among college students. *Journal Of American College Health*, 58(1), 73-81. doi:10.3200/JACH.58.1.73-82

Redman-Simmons, L. (2008). Graduate students attraction to government public service professions. *Dissertation Abstracts International Section A*, 68, 5204.

Renard, E., Bonardi, C., Roussiau, N., et Girandola, F. (2007). Soumission forcée, double soumission forcée et dynamique des représentations sociales. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 20 (2), 79-130.

Rhodes, R. E., Courneya, K. S., et Jones, L. W. (2005). The theory of planned behavior and lower-order personality traits: Interaction effects in the exercise domain. *Personality And Individual Differences*, 38(2), 251-265. doi:10.1016/j.paid.2004.04.005

Roberts, B. W., Caspi, A., et Moffitt, T. E. (2001). The kids are alright: Growth and stability in personality development from adolescence to adulthood. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 81(4), 670-683. doi:10.1037/0022-3514.81.4.670

Roberts, B. W., et DelVecchio, W. F. (2000). The rank-order consistency of personality traits from childhood to old age: A quantitative review of longitudinal studies. *Psychological Bulletin*, 126(1), 3-25. doi:10.1037/0033-2909.126.1.3

- Roberts, B. W., Jackson, J. J., Fayard, J. V., Edmonds, G., et Meints, J. (2009). Conscientiousness. In M.R. Leary, et R.H. Hoyle (Eds.), *Handbook of individual differences in social behavior* (pp. 369-381). New-York: The Guilford Press.
- Roccas, S., Sagiv, L., Schwartz, S. H., et Knafo, A. (2002). The Big Five personality factors and personal values. *Personality And Social Psychology Bulletin*, 28(6), 789-801.
- Rodriguez, L., et Sandler, J. (1981). The treatment of adult obesity through direct manipulation of specific eating behaviors. *Journal Of Behavior Therapy And Experimental Psychiatry*, 12(2), 159-162. doi:10.1016/0005-7916(81)90010-0
- Rolland, J.-P. (2004). *L'évaluation de la personnalité, le modèle en cinq facteurs*. Sprimont : Mardaga.
- Rolland, J., Parker, W., et Stumpf, H. (1998). A psychometric examination of the French translations of the NEO-PIR and NEO-FFI. *Journal of Personality Assessment*, 71(2), 269-291.
- Rolland, J., et Petot, J. (1994). *Questionnaire de Personnalité NEO-PI-R (traduction française provisoire)*. Université Paris X-Nanterre : Document inédit.
- Ross, S. R., Bailley, S. E., et Millis, S. R. (1997). Positive self-presentation effects and the detection of defensiveness on the NEO PI-R. *Assessment*, 4(4), 395-408.
- Rotter, J. B. (1954). *Social learning and clinical psychology*. New-York : Prentice-hall
- Roussiau, N., et Bonardi, C. (2000). Dissonance cognitive et étude de la transformation d'une représentation sociale (le cas de la politique). *Anuario De Psicología*, 31(1), 89-114.
- Roussiau, N., et Girandola, F. (2002). Utilisation des technologies comportementales dans les économies d'énergies et dans la protection de l'environnement. In C. Bonardi, F. Girandola, N. Roussiau et N. Soubiale (Eds.), *Psychologie Sociale Appliquée, vol. 2 - Environnement, Santé et qualité de vie-* (pp. 39-57). Paris : In press Editions.
- Salancik, J. R., et Kiesler, C. A. (1971). Behavioral commitment and retention of consistent and inconsistent attitude word-pairs: An experiment. In C. A. Kiesler (Ed.), *The psychology of commitment: Experiments linking behavior to belief* (pp. 111-121). Academic Press.

- Saucier, G., Georgiades, S., Tsaousis, I., et Goldberg, L. R. (2005). The Factor Structure of Greek Personality Adjectives. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 88(5), 856-875. doi:10.1037/0022-3514.88.5.856
- Saucier, G. et Goldberg, L. R. (1996). The language of personality : lexical perspectives on the five factor model. In J. S. Wiggins (Eds.), *The Five Factor Model of Personality: Theoretical Perspectives* (pp. 21-50). New York: The Guilford Press.
- Schmitt, D.P., Allik, J., McCrae, R.R., et Benet-Martinez, V. (2007). The geographic distribution of Big Five personality traits: Patterns and profiles of human self-description across 56 nations. *Journal of Cross Cultural Psychology*, 38(2), 173-212.
- Schober, D. (2012). An empirical study of community and family interventions to promote physical activity among Latino youth. *Dissertation Abstracts International*, 73, 3303.
- Sénémeaud, C. (2003). L'adhésion à la norme de consistance: Une nouvelle variable prédictive du changement d'attitude obtenu en situation de soumission forcée. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 16 (2), 29-72.
- Sénémeaud, C., et Somat, A. (2009). Dissonance arousal and persistence in attitude change. *Swiss Journal Of Psychology*, 68(1), 25-31. doi:10.1024/1421-0185.68.1.25
- Sharma, A., et Malhotra, D. (2003). Social norms in different personality and gender groups. *Studia Psychologica*, 45(1), 65-74.
- Sheldon, W. H., et Stevens, S. S. (1942). *The varieties of temperament: a psychology of constitutional differences*. Oxford, England : Harper.
- Shepperd, J. A., et Arkin, R. M. (1990). Shyness and self-presentation. In W. Crozier (Ed.), *Shyness and embarrassment: Perspectives from social psychology* (pp. 286-314). New York, NY US: Cambridge University Press.
- Sherif, M. M. (1936). *The psychology of social norms*. Oxford England: Harper.
- Sherman S. J., (1973). Internal-external control and its relationship to attitude change under different social influence techniques. *Journal of Personality and Social Psychology*, 26(1), 23-29.
- Simon, L., Greenberg, J., et Brehm, J. (1995). Trivialization: the forgotten mode of dissonance reduction. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 68(2), 247-260. doi:10.1037/0022-3514.68.2.247

- Singer, M. S., et Singer, A. E. (1986). Individual Differences and the Escalation of Commitment Paradigm. *Journal Of Social Psychology, 126*(2), 197-204.
- Singleton, S. P., Neale, A. V., Hess, J. W., et Dupuis, M. H. (1987). Behavioral contracting in an urban health promotion project. *Evaluation et The Health Professions, 10*(4), 408-437. doi:10.1177/016327878701000404
- Smith, G. M. (1967). Usefulness of peer ratings of personality in educational research. *Educational And Psychological Measurement, 27*(4), 967-984.
- Snyder, M., et Tanke, E. D. (1976). Behavior and attitude: Some people are more consistent than others. *Journal Of Personality, 44*(3), 501-517. doi:10.1111/j.1467-6494.1976.tb00135.x
- Somer, O., et Goldberg, L. R. (1999). The structure of Turkish trait-descriptive adjectives. *Journal Of Personality And Social Psychology, 76*(3), 431-450. doi:10.1037/0022-3514.76.3.431
- Spangenberg, E. R., et Sprott, D. E. (2006). Self-monitoring and susceptibility to the influence of self-prophecy. *Journal Of Consumer Research, 32*(4), 550-556. doi:10.1086/500485
- Spearman, C. (1904). General intelligence, objectively determined and measured. *American Journal of Psychology, 15*, 201-293.
- Specht, J., Egloff, B., et Schmukle, S. C. (2011). Stability and change of personality across the life course: The impact of age and major life events on mean-level and rank-order stability of the Big Five. *Journal Of Personality And Social Psychology, 101*(4), 862-882. doi:10.1037/a0024950
- Staw, B. M. (1976). Knee-Deep in the Big Muddy: A Study of Escalating Commitment to a Chosen Course of Action. *Organizational Behavior and Human Performance, 16*(1), 27-44. doi:10.1016/0030-5073(76)90005-2
- Stice, A., Chase, A., Stormer, S., et Appel, A. (2001). A randomized trial of a dissonance-based eating disorder prevention program. *International journal of eating disorders, 29*(3), 247-262.
- Stice, A., Mazotti, L., Weibel, D., et Agras, W.S. (2000). Dissonance prevention program decreases thin-ideal internalization, body dissatisfaction, dieting, negative affect, and bulimic symptoms: a preliminary experiment. *International journal of eating disorders, 27*(2), 216-217.

- Sullivan, H. W., et Rothman, A. J. (2008). When planning is needed: Implementation intentions and attainment of approach versus avoidance health goals. *Health Psychology, 27*(4), 438-444. doi:10.1037/0278-6133.27.4.438
- Szabó, C. (1985). A szerepjáték hatása az attitűdváltozásra. [Effect of role-play on attitude change]. *Magyar Pszichológiai Szemle, 42*(6), 495-507
- Szirmák, Z., et De Raad, B. (1994). Taxonomy and structure of Hungarian personality traits. *European Journal Of Personality, 8*(2), 95-117. doi:10.1002/per.2410080203
- Thurstone, L. L. (1934). The vectors of mind. *Psychological Review, 41*, 1-32.
- Triplett, N. (2007). The dynamogenic factors in pacemaking and competition. In D. Smith, M. Bar-Eli (Eds.), *Essential readings in sport and exercise psychology* (pp. 2-12). Champaign, IL US: Human Kinetics. (Original publiée en 1898)
- Tupes, E. C., et Christal, R. E. (1992). Recurrent personality factors based on trait ratings. *Journal Of Personality, 60*(2), 225-251. doi:10.1111/j.1467-6494.1992.tb00973. (original publiée en 1961)
- Uribe, P., et Bardales, M. (2011). Validación del inventario de los cinco factores NEO-FFI en Español en estudiantes universitarios Peruanos. *Revista Mexicana De Psicología, 28*(1), 63-74.
- Vaidya, J. G., Gray, E. K., Haig, J. R., Mroczek, D. K., et Watson, D. (2008). Differential stability and individual growth trajectories of big five and affective traits during young adulthood. *Journal Of Personality, 76*(2), 267-304. doi:10.1111/j.1467-6494.2007.00486.x
- Verma, O. P. (1984). Conformity as a function of personality. *Indian Psychological Review, 26*(3), 35-42.
- Viswesvaran, C., et Ones, D. S. (2000). Measurement error in 'Big Five factors' personality assessment: Reliability generalization across studies and measures. *Educational And Psychological Measurement, 60*(2), 224-235. doi:10.1177/00131640021970475
- Wang, T.-H., et Katzev, R.-D. (1990). Group Commitment and Resource Conservation : Two Field Experiments on Promoting Recycling. *Journal of Applied Social Psychology, 20*, 265-275.

Watson, D., Wiese, D., Vaidya, J., et Tellegen, A. (1999). The two general activation systems of affect: Structural findings, evolutionary considerations, and psychobiological evidence. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 76(5), 820-838. doi:10.1037/0022-3514.76.5.820

Webb, E. (1915). Character and Intelligence. *British Journal Of Psychology Monographs*, 7, 1-99.

Werner, C. M., Turner, J., Shipman, K., Twitchell, F., Dickson, B. R., Bruschke, G. V., et Von Bismarck, W. B. (1995). Commitment, behavior, and attitude change: An analysis of voluntary recycling. *Journal Of Environmental Psychology*, 15(3), 197-208. doi:10.1016/0272-4944(95)90003-9

Wicker, A. W. (1969). Attitudes versus actions: The relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects. *Journal Of Social Issues*, 25(4), 41-78. doi:10.1111/j.1540-4560.1969.tb00619.x

Widiger, T. A. (2009). Neuroticism. In M.R. Leary, et R.H. Hoyle (Eds.), *Handbook of individual differences in social behavior* (pp. 129-146). New-York: The Guilford Press.

Widiger, T. A., Trull, T. J., Clarkin, J. F., Sanderson, C., et Costa, P. T. (2002). A description of the DSM-IV personality disorders with the five-factor model of personality. In P. T. Costa, T. A. Widiger (Eds.), *Personality disorders and the five-factor model of personality (2nd ed.)* (pp. 89-99). Washington, DC, US: American Psychological Association. doi:10.1037/10423-006

Widiger, T. A., Verheul, R., et van den Brink, W. (1999). Personality and psychopathology. In L. A. Pervin, O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research (2nd ed.)* (pp. 347-366). New York, US: Guilford Press.

Wolf, H. H., Spinath, F. M., Riemann, R. R., et Angleitner, A. A. (2009). Self-monitoring and personality: A behavioural-genetic study. *Personality and Individual Differences*, 47(1), 25-29.

Wong, K., Yik, M., et Kwong, J. Y. (2006). Understanding the emotional aspects of escalation of commitment: The role of negative affect. *Journal Of Applied Psychology*, 91(2), 282-297. doi:10.1037/0021-9010.91.2.282

Wortman, J., Lucas, R. E., et Donnellan, M. (2012). Stability and change in the Big Five personality domains: Evidence from a longitudinal study of Australians. *Psychology And Aging*, 27(4), 867-874. doi:10.1037/a0029322

Yang, K., et Bond, M. H. (1990). Exploring implicit personality theories with indigenous or imported constructs: The Chinese case. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 58(6), 1087-1095. doi:10.1037/0022-3514.58.6.1087

Zanna, M. P., Lepper, M. R., et Abelson, R. P. (1973). Attentional mechanisms in children's devaluation of a forbidden activity in a forced-compliance situation. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 28(3), 355-359. doi:10.1037/h0035119

## WEBOGRAPHIE

Czopp, A., et Sarfati, M. (n.d.). *Enquête sur l'alimentation des étudiants*. Retrouvé sur [http://www.siumpps.univ-paris5.fr/spip.php?page=imprimer&id\\_article=110](http://www.siumpps.univ-paris5.fr/spip.php?page=imprimer&id_article=110)

De Saint Pol, T., et Ricroch, L. (2012). Rapport Insee. *Le temps de l'alimentation en France*. Retrouvé sur [http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?ref\\_id=ip1417](http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?ref_id=ip1417)

emeVia/CROUS. (2013). *Semaine nationale de l'équilibre alimentaire. Bien manger ? Une question d'équilibre*. Retrouvé sur [http://www.emevia.com/sites/default/files/files/DP-SEA\\_2013.pdf](http://www.emevia.com/sites/default/files/files/DP-SEA_2013.pdf)

emeVia-USEM/CSA. (2009). *La santé des étudiants* (Publication n°801187). Retrouvé sur [http://bdoc.ofdt.fr/pmb/opac\\_css/doc\\_num.php?explnum\\_id=8660](http://bdoc.ofdt.fr/pmb/opac_css/doc_num.php?explnum_id=8660)

Grignon, C. (2003). *La lettre de l'OVE. Alimentation et santé, 1<sup>ère</sup> partie : les repas*. (Publication n°6). Retrouvé sur [http://www.ove-national.education.fr/medias/files/ove-infos/oi6\\_oi6.pdf](http://www.ove-national.education.fr/medias/files/ove-infos/oi6_oi6.pdf)

LMDE (2008). *2<sup>ème</sup> enquête nationale sur la santé des étudiants*. Retrouvé sur [http://www.lmde.com/fileadmin/pdf/securite\\_sociale/depliant\\_resultats\\_ENSE2.pdf](http://www.lmde.com/fileadmin/pdf/securite_sociale/depliant_resultats_ENSE2.pdf)

LMDE (2011). *3<sup>ème</sup> enquête nationale sur la santé des étudiants*. Retrouvé sur [http://www.lmde.com/fileadmin/pdf/securite\\_sociale/resultats\\_enquete\\_ENSE\\_3.pdf](http://www.lmde.com/fileadmin/pdf/securite_sociale/resultats_enquete_ENSE_3.pdf)

Site de l'Aprifel. (2014). <http://www.aprifel.com/>

Site d'Interfel. (2014). <http://www.interfel.com/>

Site du PNA. (2014). <http://alimentation.gouv.fr/pna>

Site du PNNS. (2014). <http://www.mangerbouger.fr/pnns/>

## INDEX DES FIGURES

<b>Figure 1:</b> Calcul du taux de dissonance selon la théorie radicale de la dissonance de Joule et Beauvois (1982) .....	36
<b>Figure 2:</b> Représentation du système de la personnalité selon la théorie des Cinq Facteurs (McCrae et Costa, 1996).....	110
<b>Figure 3:</b> Taux de réponse au mail de suivi T1 .....	184
<b>Figure 4:</b> Changements attitudinaux de T0 à T1 (sur une échelle en 10 points) .....	184
<b>Figure 5:</b> Evolution de l'atteinte des objectifs alimentaires de T0 à T1 (en points de pourcentage) .	185
<b>Figure 6:</b> Changements attitudinaux de T0 à T2 (sur une échelle en 10 points) .....	187
<b>Figure 7:</b> Evolution de l'atteinte des objectifs alimentaires de T0 à T2 (en points de pourcentage) .	188
<b>Figure 8:</b> Taux de réponse au mail de suivi T2 .....	189
<b>Figure 9:</b> Efficacité des différentes procédures en vue d'induire des changements attitudinaux de T0 à T1, en fonction de la personnalité (sur une échelle en 10 points).....	201
<b>Figure 10:</b> Efficacité de l'engagement privé en vue d'induire des changements attitudinaux de T0 à T1, en fonction de la personnalité (sur une échelle en 10 points).....	202
<b>Figure 11:</b> Efficacité de l'engagement public en vue d'induire des changements attitudinaux de T0 à T1, en fonction de la personnalité (sur une échelle en 10 points).....	203
<b>Figure 12:</b> Efficacité des différentes procédures en vue d'induire des changements attitudinaux de T0 à T2, en fonction de la personnalité (sur une échelle en 10 points).....	204
<b>Figure 13:</b> Efficacité de l'engagement privé en vue d'induire des changements attitudinaux de T0 à T2, en fonction de la personnalité (sur une échelle de 0 à 10) .....	206
<b>Figure 14:</b> Efficacité de l'engagement public en vue d'induire des changements attitudinaux de T0 à T2, en fonction de la personnalité (sur une échelle de 0 à 10) .....	206
<b>Figure 15:</b> Efficacité des différentes procédures en vue d'induire des changements alimentaires de T0 à T1, en fonction de la personnalité (en points de pourcentages) .....	209
<b>Figure 16:</b> Efficacité des différentes procédures en vue d'induire des réponses au mail de suivi T1, en fonction de la personnalité .....	210
<b>Figure 17:</b> Efficacité de l'engagement privé en vue d'induire des changements alimentaires de T0 à T1, en fonction de la personnalité (en points de pourcentages) .....	211
<b>Figure 18:</b> Efficacité de l'engagement public en vue d'induire des changements alimentaires de T0 à T1, en fonction de la personnalité (en points de pourcentages) .....	212
<b>Figure 19:</b> Efficacité de l'engagement privé en vue d'induire des réponses au mail de suivi T1, en fonction de la personnalité .....	213

<b>Figure 20:</b> Efficacité de l'engagement public en vue d'induire des réponses au mail de suivi T1, en fonction de la personnalité .....	213
<b>Figure 21:</b> Efficacité des différentes procédures en vue d'induire des changements alimentaires de T0 à T2, en fonction de la personnalité (en points de pourcentages) .....	215
<b>Figure 22:</b> Efficacité des différentes procédures en vue d'induire des réponses au mail de suivi T2, en fonction de la personnalité .....	216
<b>Figure 23:</b> Efficacité de l'engagement privé en vue d'induire des changements alimentaires de T0 à T2, en fonction de la personnalité (en points de pourcentages) .....	217
<b>Figure 24:</b> Efficacité de l'engagement public en vue d'induire des changements alimentaires de T0 à T2, en fonction de la personnalité (en points de pourcentages) .....	218
<b>Figure 25:</b> Efficacité de l'engagement privé en vue d'induire des réponses au mail de suivi T2.....	219
<b>Figure 26:</b> Efficacité de l'engagement public en vue d'induire des réponses au mail de suivi T2 .....	219
<b>Figure 27:</b> Changements attitudinaux de T0 à T1 (sur une échelle en 10 points) .....	250
<b>Figure 28:</b> Evolution de l'atteinte des objectifs alimentaires de T0 à T1 (en points de pourcentage)	250
<b>Figure 29:</b> Efficacité des différentes procédures en vue d'induire des changements attitudinaux de T0 à T1, en fonction de l'extraversion (sur une échelle en 10 points).....	253
<b>Figure 30:</b> Efficacité de l'engagement public en vue d'induire des changements attitudinaux de T0 à T1, en fonction de l'extraversion (sur une échelle en 10 points).....	255
<b>Figure 31:</b> Efficacité des différentes procédures en vue d'induire un changement dans la consommation de fruits de T0 à T1, en fonction de l'extraversion (en points de pourcentages).....	257
<b>Figure 32:</b> Efficacité de l'engagement public en vue d'induire un changement dans la consommation de fruits de T0 à T1, en fonction de l'extraversion (en points de pourcentage).....	259
<b>Figure 33:</b> Taux de présence au rendez-vous T1.....	298
<b>Figure 34:</b> Changements attitudinaux de T0 à T1 (sur une échelle en 20 points) .....	299
<b>Figure 35:</b> Evolution de l'atteinte des objectifs alimentaires de T0 à T1 (en points de pourcentage)	299
<b>Figure 36:</b> Taux de présence au rendez-vous T2.....	302
<b>Figure 37:</b> Changements attitudinaux de T0 à T2 (sur une échelle en 20 points) .....	302
<b>Figure 38:</b> Evolution de l'atteinte des objectifs alimentaires de T0 à T2 (en points de pourcentage)	303
<b>Figure 39:</b> Efficacité des différentes procédures en vue d'induire des changements attitudinaux de T0 à T1, en fonction de l'extraversion (sur une échelle en 20 points) .....	306
<b>Figure 40:</b> Efficacité de l'engagement public en vue d'induire des changements attitudinaux de T0 à T1, en fonction de l'extraversion (sur une échelle en 20 points).....	308
<b>Figure 41:</b> Efficacité des différentes procédures en vue d'induire des changements attitudinaux de T0 à T2, en fonction de l'extraversion (sur une échelle en 20 points) .....	309

<b>Figure 42:</b> Efficacité de l'engagement public en vue d'induire des changements attitudinaux de T0 à T2, en fonction de l'extraversion (sur une échelle en 20 points).....	311
<b>Figure 43:</b> Efficacité des différentes procédures en vue d'induire un changement dans la consommation de fruits de T0 à T1, en fonction de l'extraversion (en points de pourcentages) .....	313
<b>Figure 44:</b> Efficacité des différentes procédures en vue d'induire la présence des participants au rendez-vous T1, en fonction de l'extraversion.....	314
<b>Figure 45:</b> Efficacité de l'engagement public en vue d'induire un changement dans la consommation de fruits de T0 à T1, en fonction de l'extraversion (en points de pourcentage).....	316
<b>Figure 46:</b> Efficacité de l'engagement public en vue d'induire la présence des participants au rendez-vous T1, en fonction de l'extraversion .....	317
<b>Figure 47:</b> Efficacité des différentes procédures en vue d'induire un changement dans la consommation de fruits de T0 à T2, en fonction de l'extraversion (en points de pourcentages) .....	318
<b>Figure 48:</b> Efficacité des différentes procédures en vue d'induire la présence des participants au rendez-vous T2, en fonction de l'extraversion.....	320
<b>Figure 49:</b> Efficacité de l'engagement public en vue d'induire un changement dans la consommation de fruits de T0 à T2, en fonction de l'extraversion (en points de pourcentages) .....	321
<b>Figure 50:</b> Efficacité de l'engagement public en vue d'induire la présence des participants au rendez-vous T2, en fonction de l'extraversion .....	322



## INDEX DES TABLEAUX

<b>Tableau 1:</b> Facteurs et facettes mesurés par l'inventaire NEO PI-R .....	113
<b>Tableau 2:</b> Variables indépendantes de l'étude n°1 .....	162



## ANNEXES

### Annexe 1 : Questionnaire portant sur l'alimentation et l'attitude envers l'alimentation des étudiants : Version utilisée au temps « T0 »



L'enquête à laquelle vous allez prendre part est un projet conduit par l'Université de Nantes dans le cadre de sa « Campagne nutrition santé 20XX ». L'objectif poursuivi par cette étude, réalisée au sein de l'ensemble des composantes de l'Université, est de permettre d'étudier quels sont les modes d'alimentation des étudiants à l'heure actuelle, ainsi que leurs attitudes vis-à-vis de celle-ci.

Il ne s'agit en aucun cas d'évaluer ou de porter un jugement sur les pratiques alimentaires des étudiants mais bien de recenser et de connaître ces différents éléments.

Ce questionnaire n'a pas pour but d'être exhaustif et porte sur les éléments principaux et généraux de l'alimentation.

Ce questionnaire est anonyme, la demande des 2 lettres de votre Nom et Prénom ne visant qu'à permettre le traitement statistique des données.

---

Quelques caractéristiques vous concernant :

- Je suis :
  - Un homme
  - Une femme
  
- J'ai ..... ans
  
- Les 2 premières lettres de mon Nom et Prénom : ..... ....

## Suite de l'annexe 1

### Vos habitudes alimentaires :

*Cette partie du questionnaire s'intéresse à vos comportements alimentaires habituels. Dans les questions suivantes, complétez les espaces « ..... \* » par le nombre qui correspond à votre mode de consommation de l'aliment en question. Si vous consommez cet aliment en moyenne moins d'une fois par jour, inscrivez le chiffre 0.*

- Je bois en moyenne.....\* d'eau par jour (\*Indiquer si la mesure est en verres d'eau ou en litres)
- Je bois en moyenne .....\* verres d'eau au cours des repas.
- Je mange en moyenne .....\* fruits par jour (Comptent pour un fruit : un fruit frais ou une salade de fruits, une compote, un verre de jus de fruits non concentré)
- Je mange en moyenne .....\* légumes par jour (Comptent pour un légume : une part de légumes crus ou cuits, des crudités, un potage de légumes)
- Je consomme en moyenne .....\* fois par jour de la viande.
- Je consomme des œufs environ .....\* fois par jour OU .....\* fois par semaine (\*Rayez la mention la moins pertinente au vu de votre alimentation).
- Je consomme, en moyenne, des produits laitiers (fromage, lait, yaourt...) sur .....\* repas par jour.
- Je consomme du fromage sur .....\* repas par jour
- Je consomme, en moyenne, des féculents (pâtes, pain, pommes de terre, légumes secs, céréales complètes..) sur .....\* repas par jour
- Je consomme des plats préparés en moyenne .....\* fois par jour OU .....\* fois par semaine (\*Rayez la mention la moins pertinente au vu de votre alimentation)
- Je prends .....\* repas par jour. *Indiquez quels sont les repas que vous prenez (le goûter compte pour un repas) :*  
.....
- Je consomme environ .....\* verres d'alcool par week-end.
- Je consomme environ .....\* verres d'alcool par semaine.
- Je consomme du poisson ou des fruits de mer en moyenne .....\* fois par semaine.
- Je mange des légumes verts .....\* fois par jour OU .....\* fois par semaine (\*Rayez la mention la moins pertinente au vu de votre alimentation)

## Suite de l'annexe 1

*Pour chacune des affirmations qui vont vous être proposées dans ce tableau, indiquez si le comportement décrit vous correspond ou non*

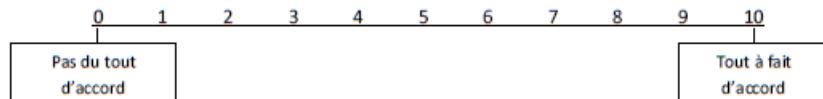
	VRAI	FAUX
Lorsque je me désaltère en cours de journée, je bois du jus de fruits plutôt que de l'eau		
Lorsque je consomme une soupe, je privilégie les potages « maison » aux potages industriels		
Je privilégie le pain complet au pain blanc		
Je me prépare parfois des repas composés uniquement de légumes et de fruits		
Je consomme une variété de produits laitiers (fromage, lait, yaourts...)		
Il m'arrive fréquemment de grignoter entre les repas		
Lorsque je cuisine un aliment naturellement salé (ex : jambon cru), je l'accompagne d'un aliment que je ne sale pas du tout		
Je consomme des fruits séchés (figue sèche, pruneau sec, abricot sec...) environ 3 fois par semaine		
En général, je fais cuire mes légumes à la vapeur		
Je consomme des fruits à coque au moins une fois par semaine (noix, amande...)		
Je <u>sale</u> largement mes aliments lorsque je fais la cuisine		
Je termine souvent mes repas par un dessert de type « crème dessert », « liégeois », « gâteau », ou « viennoiserie »		

## Suite et fin de l'annexe 1

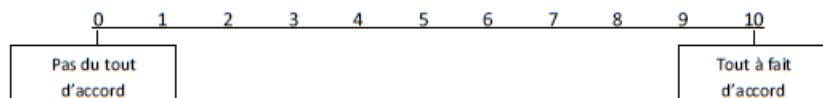
Votre avis sur cinq points généraux concernant l'alimentation...

*Pour chacune des affirmations qui vont vous être proposées, indiquez quelle est votre opinion en entourant le chiffre de l'échelle qui se rapproche le plus de ce que vous pensez.*

- Je considère que bien s'alimenter est une priorité en matière de santé.



- Savoir ce qu'est une alimentation équilibrée m'intéresse beaucoup.



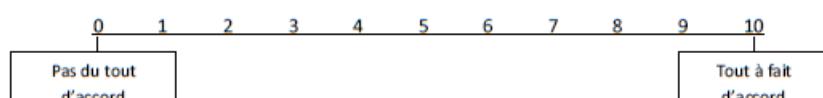
- Une alimentation équilibrée est plus frustrante qu'une alimentation plus « libre ».



- Tenir une alimentation équilibrée au quotidien est difficile.



- Si l'on me demandait d'adopter une alimentation équilibrée pendant une semaine, je serais :



*Merci pour votre participation !*

## Annexe 2 : Feuille d'objectifs alimentaires

### Quelques objectifs à atteindre, en vue d'adopter une alimentation équilibrée...

#### - Consommer 4 portions de légumes par jour :

Une « portion de légumes » équivalant : 100 grammes de légumes crus ou cuits, une part de crudités, un potage de légumes...

#### - Consommer 4 fruits par jour :

Comptent pour un fruit : un fruit frais ou une salade de fruits, une compote, un verre de jus de fruits non concentré

#### - Consommer du poisson 3 fois par semaine :

Poissons maigres, par ex. : cabillaud, lieu, merlan, limande, sole...  
Et poissons gras, par ex. : maquereau, hareng, sardine, saumon, thon...

### Annexe 3 : Contrat d'objectifs alimentaires (engagement privé)

#### Quelques objectifs à atteindre, en vue d'adopter une alimentation équilibrée...

- **Consommer 4 portions de légumes par jour :**  
Une « portion de légumes » équivalant : 100 grammes de légumes crus ou cuits, une part de crudités, un potage de légumes...
- **Consommer 4 fruits par jour :**  
Comptent pour un fruit : un fruit frais ou une salade de fruits, une compote, un verre de jus de fruits non concentré
- **Consommer du poisson 3 fois par semaine :**  
Poissons maigres, par ex. : cabillaud, lieu, merlan, limande, sole...  
Et poissons gras, par ex. : maquereau, hareng, sardine, saumon, thon...

---

J'accepte de respecter les objectifs cités ci-dessus pendant une semaine :

Nom : \_\_\_\_\_ Prénom : \_\_\_\_\_

Signature :

## Annexe 4 : Contrat d'objectifs alimentaires (engagement public)

### Quelques objectifs à atteindre, en vue d'adopter une alimentation équilibrée...

#### - Consommer 4 portions de légumes par jour :

Une « portion de légumes » équivalant : 100 grammes de légumes crus ou cuits, une part de crudités, un potage de légumes...

#### - Consommer 4 fruits par jour :

Comptent pour un fruit : un fruit frais ou une salade de fruits, une compote, un verre de jus de fruits non concentré

#### - Consommer du poisson 3 fois par semaine :

Poissons maigres, par ex. : cabillaud, lieu, merlan, limande, sole...  
Et poissons gras, par ex. : maquereau, hareng, sardine, saumon, thon...

---

J'accepte de respecter les objectifs cités ci-dessus pendant une semaine, et que mon nom soit publié en tant que participant à cette semaine de la nutrition :

Nom : \_\_\_\_\_ Prénom : \_\_\_\_\_

Signature :

**Annexe 5 : Questionnaire portant sur l'atteinte des objectifs alimentaires et sur l'attitude à l'égard de l'alimentation des étudiants : Version utilisée au temps « T<sub>1</sub> »**

Durant la semaine passée, mon atteinte des objectifs alimentaires a été la suivante...

(Entourez la réponse correspondant au comportement alimentaire que vous avez adopté)

- Consommer 4 portions de légumes par jour :



- Consommer 4 fruits par jour :



- Consommer du poisson 3 fois par semaine :



## Suite et fin de l'annexe 5

### Mon opinion vis-à-vis de 5 points concernant l'alimentation...

(Indiquez quelle est votre opinion en entourant le chiffre de l'échelle qui se rapproche le plus de ce que vous pensez)

- Je considère que bien s'alimenter est une priorité en matière de santé.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Pas du tout  
d'accord

Tout à fait  
d'accord

- Tenir une alimentation équilibrée au quotidien est difficile.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Pas du tout  
d'accord

Tout à fait  
d'accord

- Savoir ce qu'est une alimentation équilibrée m'intéresse beaucoup.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Pas du tout  
d'accord

Tout à fait  
d'accord

- Une alimentation équilibrée est plus frustrante qu'une alimentation plus « libre ».

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Pas du tout  
d'accord

Tout à fait  
d'accord

- Si l'on me demandait d'adopter à nouveau une alimentation équilibrée pendant une semaine, je serais :

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Pas du tout  
d'accord

Tout à fait  
d'accord

*Merci pour votre participation !*

**Annexe 6 : extrait de : Questionnaire portant sur l'atteinte des objectifs alimentaires et sur l'attitude à l'égard de l'alimentation des étudiants : version utilisée au temps « T<sub>2</sub> »**

Durant le mois passé, mon adoption de ces comportements alimentaires a été la suivante...

(Entourez la réponse correspondant au comportement alimentaire que vous avez adopté)

- Consommer 4 portions de légumes par jour :



- Consommer 4 fruits par jour :



- Consommer du poisson 3 fois par semaine :



## Annexe 7 : Feuille d'argumentaire en faveur de l'alimentation équilibrée : version « Demande »

### « Campagne nutrition santé 2012 » de L'université de Nantes



*Ce document vise à permettre le recueil des opinions des étudiants au sujet de l'alimentation équilibrée, en vue de constituer les affiches qui seront publiées dans les différents bâtiments de l'Université dans le cadre de la « campagne nutrition santé 2012 ». Cette campagne a pour but de promouvoir une alimentation équilibrée auprès des étudiants de l'Université de Nantes. Vous allez être amené(e) à exprimer en quelques lignes votre avis sur la question de l'alimentation.*

*NB : Les arguments et opinions recueillis dans cette fiche seront publiés de manière anonyme dans les différentes affiches sur l'alimentation équilibrée.*

- Pourquoi est-il important, selon vous, de s'alimenter de manière équilibrée au quotidien ?

.....  
.....  
.....  
.....

- Pourquoi est-il important, selon vous, de faire passer ce message auprès de la population étudiante ?

.....  
.....  
.....  
.....

- Citez 3 conséquences positives qui, à votre connaissance, sont liées à une alimentation équilibrée :

-  
-  
-

## Suite de l'annexe 7

- Citez 3 conséquences négatives qui, à votre connaissance, sont liées à une alimentation déséquilibrée :

-

-

-

- Citez 1 à 5 aliments dont il est important d'avoir une consommation régulière dans le cadre d'une alimentation équilibrée :

-

-

-

-

- A quoi vous fait penser l'expression « alimentation équilibrée » ? (Vous pouvez donner 1 à 8 mots ou expressions qui vous viennent spontanément à l'esprit)

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

## Annexe 8 : extrait de : Feuille d'argumentaire en faveur de l'alimentation équilibrée : version « Engagement public »

### « Campagne nutrition santé 2012 » de L'université de Nantes



*Ce document vise à permettre le recueil des opinions des étudiants au sujet de l'alimentation équilibrée, en vue de constituer les affiches qui seront publiées dans les différents bâtiments de l'Université dans le cadre de la « campagne nutrition santé 2012 ». Cette campagne a pour but de promouvoir une alimentation équilibrée auprès des étudiants de l'Université de Nantes. Vous allez être amené(e) à exprimer en quelques lignes votre avis sur la question de l'alimentation.*

Nom .....

Prénom .....

Année de Licence .....

Filière universitaire .....

*NB : Vos Nom, Prénom, et filière d'étude apparaîtront sur l'affiche de campagne qui portera vos opinions sur l'alimentation équilibrée.*

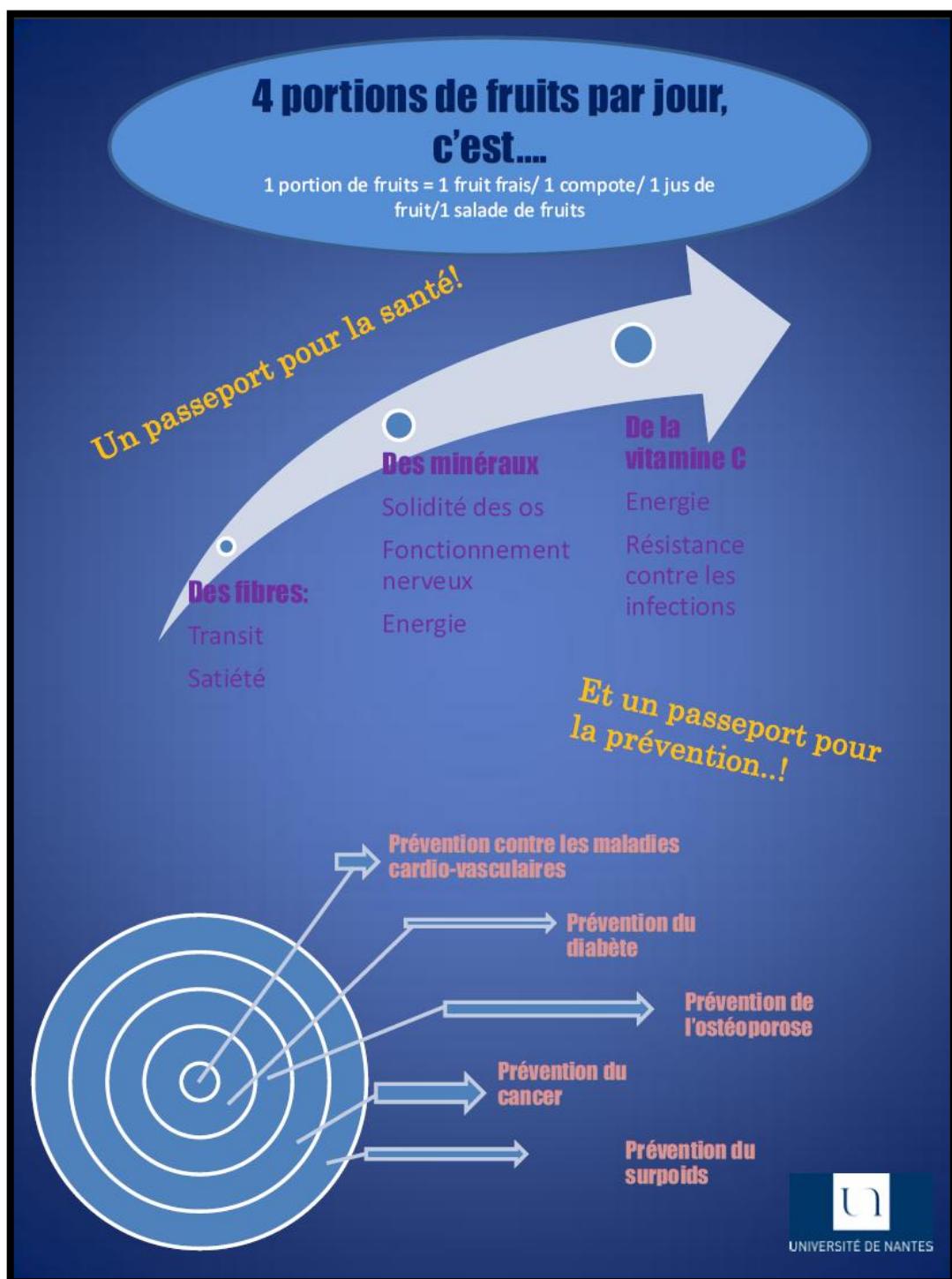
- Pourquoi est-il important, selon vous, de s'alimenter de manière équilibrée au quotidien ?

.....  
.....  
.....  
.....

- Pourquoi est-il important, selon vous, de faire passer ce message auprès de la population étudiante ?

.....  
.....  
.....  
.....

## Annexe 9 : Affiche informative de la campagne de nutrition 2012



## Annexe 10 : Questionnaire portant sur l'alimentation et l'attitude envers l'alimentation des étudiants : Version utilisée au temps « T0 »



L'enquête à laquelle vous allez prendre part est un projet conduit par l'Université de Nantes dans le cadre de sa « Campagne nutrition santé 2013 ». L'objectif poursuivi par cette étude, réalisée au sein de l'ensemble des composantes de l'Université, est de permettre d'étudier quels sont les modes d'alimentation des étudiants à l'heure actuelle, ainsi que leurs attitudes vis-à-vis de celle-ci.

Il ne s'agit en aucun cas d'évaluer ou de porter un jugement sur les pratiques alimentaires des étudiants mais bien de recenser et de connaître ces différents éléments.

Ce questionnaire n'a pas pour but d'être exhaustif et porte sur les éléments principaux et généraux de l'alimentation.

Ce questionnaire est anonyme, la demande des 2 lettres de votre Nom et Prénom ne visant qu'à permettre le traitement statistique des données.

---

Quelques caractéristiques vous concernant :

- Je suis :
  - Un homme
  - Une femme
  
- J'ai ..... ans
- Les 2 premières lettres de mon Nom et Prénom : ..... ....

## Suite de l'annexe 10

### Vos habitudes alimentaires :

*Cette partie du questionnaire s'intéresse à vos comportements alimentaires habituels. Dans les questions suivantes, complétez les espaces « ..... \* » par le nombre qui correspond à votre mode de consommation de l'aliment en question. Si vous consommez cet aliment en moyenne moins d'une fois par jour, inscrivez le chiffre 0.*

- Je bois en moyenne .....\* verres d'eau au cours des repas.
- Je mange en moyenne .....\* fruits par jour. (Comptent pour un fruit : un fruit frais ou une salade de fruits, une compote, un verre de jus de fruits non concentré)
- Je mange en moyenne .....\* légumes par jour. (Comptent pour un légume : une part de légumes crus ou cuits, des crudités, un potage de légumes)
- Je consomme en moyenne .....\* fois par jour de la viande.
- Je consomme des œufs environ .....\* fois par semaine.
- Je consomme, en moyenne, des produits laitiers (fromage, lait, yaourt...) sur .....\* repas par jour.
- Je consomme du fromage sur .....\* repas par jour.
- Je consomme, en moyenne, des féculents (pâtes, pain, pommes de terre, légumes secs, céréales complètes..) sur .....\* repas par jour.
- Je consomme des plats préparés en moyenne .....\* fois par semaine.
- Je prends .....\* repas par jour.
- Je consomme environ .....\* verres d'alcool par week-end.
- Je consomme environ .....\* verres d'alcool par semaine.
- Je consomme du poisson ou des fruits de mer en moyenne .....\* fois par semaine.

## Suite de l'annexe 10

Votre avis concernant l'alimentation...

*Pour chacune des affirmations qui vont vous être proposées, indiquez quelle est votre opinion en entourant le segment de l'échelle qui se rapproche le plus de ce que vous pensez.*

- Je trouve qu'une alimentation équilibrée est plus frustrante qu'une alimentation plus « libre ».



- Les conséquences (prise de poids, problèmes de santé) associées à une alimentation déséquilibrée ne m'inquiètent pas du tout.



- Savoir ce qu'est une alimentation équilibrée m'intéresse beaucoup.



- M'alimenter de manière équilibrée au cours de ma journée me procure une grande satisfaction.



- Si l'on me proposait d'adopter une alimentation équilibrée pendant une semaine, je serais :



## Suite de l'annexe 10

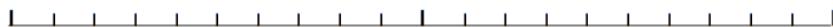
- Je pense que je n'ai pas besoin de me préoccuper de mon alimentation à mon âge.



Pas du tout  
d'accord

Tout a fait  
d'accord

- J'arrive facilement à m'astreindre à une alimentation équilibrée si je le souhaite.



Pas du tout  
d'accord

Tout a fait  
d'accord

- L'équilibre de mon alimentation est quelque chose auquel je fais très attention.



Pas du tout  
d'accord

Tout a fait  
d'accord

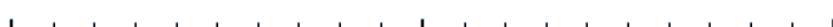
- Je considère qu'il est inutile de s'alimenter de manière équilibrée pour être en bonne santé.



Pas du tout  
d'accord

Tout a fait  
d'accord

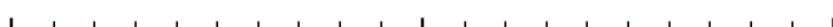
- Je n'ai pas l'intention de commencer, ou de continuer, à « bien m'alimenter » cette année.



Pas du tout  
d'accord

Tout a fait  
d'accord

- Je trouve les fruits et les légumes très appétissants.

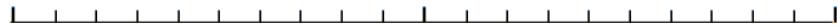


Pas du tout  
d'accord

Tout a fait  
d'accord

## Suite et fin de l'annexe 10

- Je n'ai pas la possibilité d'adopter une alimentation équilibrée même si je le souhaite.



Pas du tout  
d'accord

Tout a fait  
d'accord

- J'ai l'intention d'approfondir mes connaissances en lien avec ce qu'est une alimentation équilibrée.



Pas du tout  
d'accord

Tout a fait  
d'accord

- Selon moi, inculquer aux gens comment bien s'alimenter est primordial.



Pas du tout  
d'accord

Tout a fait  
d'accord

*Merci pour votre participation !*

## Annexe 11 : Feuille d'objectif alimentaire

Un objectif à atteindre, en vue de commencer à adopter une alimentation équilibrée...

**Consommer 4 fruits par jour :**



Comptent pour un fruit : un fruit frais ou une salade de fruits, une compote, un verre de jus de fruits non concentré

Date du rdv retour : .....

## Annexe 12 : Contrat d'objectif alimentaire

Un objectif à atteindre, en vue de commencer à adopter une alimentation équilibrée...

**Consommer 4 fruits par jour :**



Comptent pour un fruit, un fruit frais ou une salade de fruits, une compote, un verre de jus de fruits non concentré

---

J'accepte de respecter l'objectif cité ci-dessus pendant une semaine, et que mon nom soit publié en tant que participant à cette semaine de la nutrition :

Nom : \_\_\_\_\_ Prénom : \_\_\_\_\_

Signature :

Date du rdv retour : .....

**Annexe 13 : Questionnaire portant sur l'atteinte de l'objectif alimentaire et sur l'attitude à l'égard de l'alimentation des étudiants : Version utilisée aux temps « T1 » et « T2 »**

Durant la semaine passée, j'ai consommé...

(Entourez la réponse correspondant à votre comportement alimentaire au cours de la précédente semaine)

---

... en termes de portions de légumes, par jour :



...en termes de portions de fruits, par jour :



... en termes de poisson, par semaine :



## Suite de l'annexe 13

Votre avis concernant l'alimentation...

*Pour chacune des affirmations qui vont vous être proposées, indiquez quelle est votre opinion en entourant le segment de l'échelle qui se rapproche le plus de ce que vous pensez.*

- Je trouve qu'une alimentation équilibrée est plus frustrante qu'une alimentation plus « libre ».



Pas du tout  
d'accord

Tout a fait  
d'accord

- Les conséquences (prise de poids, problèmes de santé) associées à une alimentation déséquilibrée ne m'inquiètent pas du tout.



Pas du tout  
d'accord

Tout a fait  
d'accord

- Savoir ce qu'est une alimentation équilibrée m'intéresse beaucoup.



Pas du tout  
d'accord

Tout a fait  
d'accord

- M'alimenter de manière équilibrée au cours de ma journée me procure une grande satisfaction.



Pas du tout  
d'accord

Tout a fait  
d'accord

- Si l'on me proposait d'adopter une alimentation équilibrée pendant une semaine, je serais :

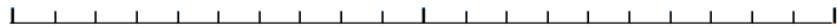


Pas du tout  
d'accord

Tout a fait  
d'accord

## Suite de l'annexe 13

- Je pense que je n'ai pas besoin de me préoccuper de mon alimentation à mon âge.



Pas du tout  
d'accord

Tout a fait  
d'accord

- J'arrive facilement à m'astreindre à une alimentation équilibrée si je le souhaite.



Pas du tout  
d'accord

Tout a fait  
d'accord

- L'équilibre de mon alimentation est quelque chose auquel je fais très attention.



Pas du tout  
d'accord

Tout a fait  
d'accord

- Je considère qu'il est inutile de s'alimenter de manière équilibrée pour être en bonne santé.



Pas du tout  
d'accord

Tout a fait  
d'accord

- Je n'ai pas l'intention de commencer, ou de continuer, à « bien m'alimenter » cette année.



Pas du tout  
d'accord

Tout a fait  
d'accord

- Je trouve les fruits et les légumes très appétissants.

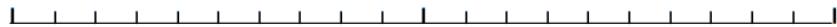


Pas du tout  
d'accord

Tout a fait  
d'accord

## Suite et fin de l'annexe 13

- Je n'ai pas la possibilité d'adopter une alimentation équilibrée même si je le souhaite.



Pas du tout  
d'accord

Tout a fait  
d'accord

- J'ai l'intention d'approfondir mes connaissances en lien avec ce qu'est une alimentation équilibrée.



Pas du tout  
d'accord

Tout a fait  
d'accord

- Selon moi, inculquer aux gens comment bien s'alimenter est primordial.



Pas du tout  
d'accord

Tout a fait  
d'accord

*Merci pour votre participation !*

# Thèse de Doctorat

Tiphaine ROBIN

Engagement comportemental et personnalité :

Etudes de l'influence modulatrice des « cinq facteurs » sur les effets de l'engagement  
dans le contexte des changements liés à l'alimentation

## Résumé

Cette thèse se propose d'évaluer l'influence exercée par les cinq dimensions de personnalité du modèle en cinq facteurs (McCrae et Costa, 1985 ; 1987) sur les conséquences attitudinales et comportementales faisant suite à un engagement comportemental, dans le contexte de l'alimentation étudiante. Une première étude a été menée auprès de 167 étudiants en vue d'évaluer l'efficacité présentée par une procédure engageante, et notamment par l'opérationnalisation publique de cette technique, en fonction de ces cinq dimensions. Cette étude met en évidence un impact faible et ponctuel des cinq dimensions de personnalité sur les changements étudiés : notamment, il apparaît que l'extraversion influe sur l'efficacité de l'engagement privé à induire des changements attitudinaux à long terme. Les deuxième et troisième études ont été réalisées auprès d'une population de 186 et de 268 étudiants en vue de vérifier l'influence exercée par l'extraversion en lien avec les effets de la procédure d'engagement public. Si la deuxième étude manque à mettre en évidence une telle influence, il ressort de la troisième recherche que la modulation exercée par l'« extraversion » se retrouve uniquement sur une dimension comportementale annexée à celle des changements alimentaires. Ces trois études indiquent en outre que l'engagement comportemental manque à induire des changements alimentaires et attitudinaux supérieurs à ceux suscités par une procédure non engageante. Ces résultats sont discutés sous l'angle de la difficulté du changement alimentaire et de la possible modération, du fait de cette difficulté, des effets exercés par la personnalité sur l'efficience de l'engagement.

**Mots clés :** engagement ; Big five ; alimentation ; étudiants

## Abstract

This thesis intends to evaluate the influence exerted by the five personality dimensions of the five factors model (McCrae & Costa, 1985; 1987) on the attitudinal and behavioral consequences of a behavioral commitment, in the context of student nutrition. A first study has been conducted with 167 students with a view to evaluate the efficacy of a commitment procedure, and notably by the public pattern of this technique, as a function of these five dimensions. This study highlights a weak and limited impact of the five dimensions of personality on the studied changes: notably, it appears that extraversion influences the efficacy of private commitment to induce attitudinal changes in the long term. The second and third studies have been conducted with a population of 186 and 268 students, with a view to put to the test the influence exerted by extraversion in relation to the effects of public commitment procedure. If the second study fails to highlight such an influence, it emerges from the third study that the modulation exerted by extraversion is only found on a behavioral dimension annex to the eating changes. These three studies reveal besides that behavioral commitment fails to induce eating and attitudinal changes upper to those aroused by a non-commitment procedure. These results are discussed from the angle of the difficulty of the eating change and of the possible moderation, due to this difficulty, of the effects exerted by personality on the commitment efficiency.

**Keywords :** commitment; Big Five; nutrition; students

**L'Université Nantes Angers Le Mans**

**Laboratoire de Psychologie des Pays de la Loire (EA 4638)**  
Chemin de la censive du Tertre – BP 81227, 44312 Nantes