

(Source : [Wikipédia](#))

La **dissonance cognitive** est un concept de [psychologie](#) élaboré par [Leon Festinger](#) et présenté dans le livre *L'Échec d'une prophétie* publié en 1956 en collaboration avec Henry Riecken et Stanley Schachter.

Selon cette [théorie](#), l'individu en présence de [cognitions](#) (« [connaissances](#), [opinions](#) ou [croyances](#) sur l'[environnement](#), sur [soi](#) ou sur son propre [comportement](#) » ²) incompatibles entre elles, éprouve un état de tension désagréable : c'est l'état de « dissonance cognitive ». Dès lors, cet individu mettra en œuvre des stratégies inconscientes visant à restaurer un équilibre cognitif. Ces stratégies sont appelées « modes de réduction de la dissonance cognitive ». L'une des stratégies pour réduire la dissonance cognitive consiste à modifier ses croyances, attitudes et connaissance pour les accorder avec la nouvelle cognition ; elle est appelée « processus de rationalisation ». En 2007, ce processus a été mis en évidence chez des [singes capucins](#)^{3,4}.

Exemples



Image : Wikimedia Commons

La version classique de cette idée est illustrée par la fable d'[Esopé](#) « le Renard et les Raisins ». Un renard affamé aperçut une grappe de raisins qui pendait d'une [vigne](#) grimpante et voulut la cueillir, mais n'y parvint pas car elle était trop haute perchée. Il s'éloigna donc en se disant : « De toutes façons, ces raisins étaient trop verts ». De même certains hommes, quand leur propre faiblesse les empêche d'arriver à leurs fins, se consolent en s'en prenant aux circonstances.

Le concept de Festinger s'appuie notamment sur l'étude d'une [secte millénariste](#) dont les membres prévoyaient la fin du monde pour une date donnée. Lorsque cette date arriva et que rien ne se passa, les membres de la secte ne se remirent nullement en question et transformèrent leur croyance en considérant que la Terre avait été sauvée grâce à leurs prières et qu'il fallait donc continuer.

De même, les fumeurs relativisent souvent leur addiction par le fait qu'« il faut bien mourir de quelque chose », ce qui leur permet d'accepter plus facilement le fait de savoir que le

tabac est nuisible pour eux et leur entourage.

Principes fondamentaux

Apprentissage *versus* rééducation

La rectification d'idées acquises est plus pénible pour un individu que l'[apprentissage](#) d'idées nouvelles pour lesquelles il ne possède pas encore de [modèle](#). Ce phénomène avait déjà été signalé par [Jean Piaget](#) dans ses travaux. [Carl Rogers](#) l'admettait également. Les exemples abondent dans l'histoire : [héliocentrisme](#) vs. [géocentrisme](#), [darwinisme](#) vs. [créationnisme](#), etc. Les [religions](#) et les [systèmes totalitaires](#) (sans qu'il soit question ici de les comparer directement) marquent une préférence pour enseigner leurs points de vue dès la prime jeunesse, en tant que modèle primal.

Les fournisseurs d'équipements consentent également des réductions importantes aux écoles professionnelles car leurs élèves seront enclins à privilégier dans la vie professionnelle un matériel qu'ils connaissent déjà par rapport à un autre même moins cher ou plus riche en fonctionnalités. Des formations gratuites sont parfois proposées par des éditeurs de logiciels ou des fabricants de matériel, afin de positionner leur approche dans l'esprit du client qui sera ainsi moins réceptif aux arguments, différents, de la concurrence.

Investissement et engagement personnels

Plus l'investissement et l'engagement de la personne lui ont coûté, moins elle est prête à y renoncer. Selon [Gregory Bateson](#) ⁶ :

Plus un apprentissage a été difficile, malaisé, douloureux ou même humiliant, moins l'individu est prêt à remettre en cause la valeur de ce qui lui a été enseigné. Cela signifierait en effet qu'il a investi et souffert pour rien. Les exemples sont légion, surtout en [informatique](#) : attachement presque affectif à un [système d'exploitation](#) ou à un [éditeur de texte](#), par exemple, en dépit de leurs défauts manifestes ; Le [bizutage](#), à l'époque où il était toléré, s'associait par la suite à un tel attachement à une institution que dès l'année suivante le bizuté devenait bizuteur à son tour⁷. Lors d'enquêtes, on observe que plus un choix s'est montré difficile et engagé (d'une [grande école](#), d'un appartement, voire d'un conjoint), plus on a tendance ensuite à estimer avoir effectué le bon, et donc à oublier certains éléments de l'[environnement](#) ayant peu de rapport avec ce choix. Le choix d'une grande école peut impliquer certaines positions philosophiques qui entraînent ce type de [biais cognitif](#). Par exemple, une formation scientifique peut dans certains cas faire sous-estimer les phénomènes [culturels](#) ou les aspects juridiques. Les mécanismes des [ventes pyramidales](#) s'appuient fortement sur le refus irrationnel de faire marche arrière alors qu'on s'est sûrement fourvoyé.

Ces phénomènes rejoignent aussi celui de [doigt dans l'engrenage](#).

Applications

Communication

Un message visant à modifier le comportement d'un grand nombre de personnes (la cible) ne peut être accepté que lorsque toute dissonance cognitive a disparu chez les éléments de la cible. Il est fréquent qu'un risque de rejet subsiste par dissonance cognitive, lorsqu'une contradiction existe entre le message et des convictions ou des habitudes fortement ancrées chez des individus. Dans le cas du message « l'[alcool](#) au volant est un danger mortel », utilisé en [prévention et sécurité routières](#), il y a dissonance cognitive si le sujet comprend le message tout en étant dépendant de l'alcool et s'il ne désire pas se défaire de cette dépendance.

Pour réduire cette dissonance, la cible peut soit éviter le message, soit l'interpréter pour diminuer la portée du message, jusqu'à remettre en cause sa crédibilité.

Pour faire accepter le message, la solution peut être de crédibiliser le message en s'appuyant sur des personnes de [confiance](#) (médecins, experts...) ou sur des faits avérés.

Pédagogie

Des faits contredisant l'opinion qu'un [enfant](#) a sur lui-même le placent devant une dissonance cognitive : selon que l'enfant a une bonne ou mauvaise image de lui-même, il pourra attribuer un échec ou une réussite à l'environnement extérieur au lieu de s'attribuer le résultat. Pour réduire la dissonance cognitive, l'enfant va ainsi chercher des excuses plutôt que remettre en cause ses convictions.

[Robert Rosenthal](#) et [Lenore Jacobson](#) ont aussi mis au jour un phénomène qui peut trouver sens dans le cadre de la dissonance cognitive. Ils ont fait une expérience en utilisant deux groupes de rats équivalents. Au moment où on remet les rats aux étudiants chargés de les dresser, une remarque indique que le premier groupe est composé d'animaux doués, alors que le second est de pauvre qualité. Les résultats du dressage confirment ce pronostic fantaisiste. Des expériences en milieu scolaire vont dans le même sens. Les dresseurs adaptent les résultats aux attentes pour réduire la dissonance. Plus surprenant, en milieu scolaire le groupe d'enfants valorisé obtient objectivement de meilleurs résultats.

Partager cet article :

[Facebook](#)
[Twitter](#)
[Google+](#)
[Pinterest](#)

À lire également :



[La désinformation: pourquoi elle fonctionne et comment la contrer](#)



[Les 10 distorsions cognitives les plus courantes](#)



[Pour le « journaliste » Thibaut Schepman, les hécatombes animales ne sont que « théorie du complot biologique »](#)



25 biais cognitifs qui nuisent à la pensée rationnelle