Aix Marseille Université

Ecole doctorale 356 : Cognition, Langage, Education

Laboratoire de Psychologie Sociale

Thèse de Doctorat

Pour l'obtention du grade de

Docteur en Psychologie

Présentée et soutenue publiquement par

Nicolas BERT

le 21 novembre 2016

Dissonance cognitive et transformation de la représentation sociale du sport : effets du changement de la signification d'un élément central sur les attitudes et les comportements

Sous la direction de Fabien GIRANDOLA et Lionel SOUCHET

Membres du Jury :

Valérie FOINTIAT, Professeur, Université de Lorraine

Fabien GIRANDOLA, Professeur, Aix Marseille Université, Directeur

Edith SALES-WUILLEMIN, Professeur, Université de Bourgogne Franche Comté (rapporteur)

Alain SOMAT, Professeur, Université Rennes II (rapporteur)

Lionel SOUCHET, MCF, Aix Marseille Université, Codirecteur

Aix Marseille Université

Ecole doctorale 356 : Cognition, Langage, Education

Laboratoire de Psychologie Sociale

Thèse de Doctorat

Pour l'obtention du grade de

Docteur en Psychologie

Présentée et soutenue publiquement par

Nicolas BERT

le 21 novembre 2016

Dissonance cognitive et transformation de la représentation sociale du sport : effets du changement de la signification d'un élément central sur les attitudes et les comportements

Sous la direction de Fabien GIRANDOLA et Lionel SOUCHET

Membres du Jury :

Valérie FOINTIAT, Professeur, Université de Lorraine

Fabien GIRANDOLA, Professeur, Aix Marseille Université, Directeur

Edith SALES-WUILLEMIN, Professeur, Université de Bourgogne Franche Comté (rapporteur)

Alain SOMAT, Professeur, Université Rennes II (rapporteur)

Lionel SOUCHET, MCF, Aix Marseille Université, Codirecteur

RESUME

La théorie de l'engagement (Joule & Beauvois, 1998 ; Kiesler, 1971), associée à la théorie de la dissonance cognitive (Festinger, 1957 ; Fointiat, Girandola, & Gosling, 2013), fournit un cadre expérimental d'observation et de compréhension de certains effets des pratiques sociales sur la dynamique des représentations sociales (Abric, 1994 ; Flament, 1994 ; Guimelli, 1989). Notre travail s'inscrit dans la continuité des recherches opérées dans le cadre des effets de la double soumission forcée (Joule, 1991) sur la transformation des représentations sociales (Renard, Bonardi, Roussiau, & Girandola, 2007). Plus précisément, l'objectif de cette thèse est de déterminer quels types de modification au sein de la représentation sociale du sport chez des étudiants non-sportifs sont susceptibles de produire un impact sur les attitudes et les comportements, et de voir si des processus de réduction de la dissonance sont à l'origine de ces changements. Si la transformation structurale de la représentation sociale du sport entraine une évolution au niveau des attitudes à court terme, il semble que la modification de la signification d'un élément central provoque des changements attitudinaux et comportementaux à long terme. Les étudiants ayant réalisé deux actes engageants, dans un contexte de liberté, se déclarent plus favorables et pratiquent plus de sport que les participants de la condition contrôle. Une interprétation en termes de rationalisation est avancée

Mots clés : représentation sociale, dissonance cognitive, engagement, double soumission forcée, changement d'attitude, changement de comportement, sport.

ABSTRACT

The theory of commitment (Joule & Beauvois, 1998 ; Kiesler, 1971), combined with the theory of cognitive dissonance (Festinger, 1957 ; Fointiat, Girandola, & Gosling, 2013), provides an experimental framework of observation and understanding of some social practice effects on the social representation dynamics (Abric, 1994 ; Flament, 1994 ; Guimelli, 1989). This work follows on from the research led in the area of the effects of forced double compliance (Joule, 1991) on the transformation of social representations (Renard, Bonardi, Roussiau, & Girandola, 2007). The aim of this thesis is more precisely to determine what types of modification within the social representation of sport among nonathletic students are likely to produce an impact on attitudes and behaviours, and to see whether those changes originate from some dissonance reduction processes. If the structural transformation of sport social representation produces an evolution on short-term attitudes, it seems that the modification of a central element signification causes long-term attitudinal and behavioural changes. The students who fulfilled two acts in a context of commitment (ie, free- choice) declare themselves more favorable and practise more sport than the participants in the control condition. An interpretation in terms of rationalisation is put forward.

Keywords : social representation, cognitive dissonance, commitment, forced double compliance, change of attitude, change of behavior, sport.

REMERCIEMENTS

Je remercie messieurs Fabien Girandola (directeur de thèse) et Lionel Souchet (co-directeur) pour m'avoir accompagné tout au long de mes recherches. Nous travaillons ensemble depuis mon Master à l'Université de Bourgogne et vous avez su diriger et orienter mes travaux tout au long de ces années. Je vous remercie pour tous ces échanges qui ont permis de réaliser ce travail de thèse.

Mes remerciements s'adressent également aux membres du jury : Valérie Fointiat, Edith Salès-Willemin et Alain Somat. Merci de me faire l'honneur d'évaluer mon travail.

J'adresse mes plus chaleureux remerciements aux membres du Laboratoire de Psychologie Sociale d'Aix en Provence pour leur accueil et leurs conseils. Je voudrais également remercier le personnel travaillant au Service Universitaire des Activités Physiques et Sportives (SUAPS) pour leur collaboration. De plus, je remercie tous les étudiants ayant accepté de participer aux différentes manipulations.

Enfin, je remercie toute ma famille pour l'aide qu'ils m'ont apporté : un merci général pour mes parents ; Un grand merci pour ma sœur P qui a enchaîné les envois/ retours afin d'améliorer l'écriture de cette thèse (je n'y serais jamais arrivé sans toi ! « Une tape sur l'épaule ») ; Et enfin un remerciement tout particulier à ma Ti puce, ma femme, ma raison de vivre… J'y suis enfin arrivé ! Tous ces moments consacrés à ce travail de longue haleine, tous ces sacrifices, toutes ses prises de tête, tous ces doutes, etc. c'est dorénavant du passé ! On va pouvoir avancer maintenant !

Je dédicace particulièrement cette thèse à notre petite Suzie, qui a vu le jour cette année, et qui j'espère lira un jour le travail de son papa… J'étais déjà très présent pour toi avant ce 21 novembre, mais je le serais encore plus maintenant ! Je suis fier de toi, je suis fier de nous ! Une nouvelle vie commence…

SOMMAIRE

INTRODUCTION **p.1**

PARTIE 1 : FONDEMENTS THEORIQUES **p.9**

Chapitre 1 : théorie de la dissonance cognitive p.9

1.1. Genèse de la théorie p.9

1.1.1. Contexte scientifique de l'époque p.9

1.1.2. De la comparaison sociale à la dissonance cognitive p.10

1.1.3. Une fin du monde annoncée le 21 décembre 1954 p.10

1.2. Formalisation de la théorie de 1957 p.11

1.2.1. Postulat de la théorie p.11

1.2.2. Les unités élémentaires de la théorie p.12

1.2.3. Amplitude du processus de dissonance p.12

1.2.4. Réduction de la dissonance p.13

1.3. Quelques reformulations de la théorie p.14

1.3.1. L'interprétation de Brehm et Cohen (1962) p.14

1.3.2. La psychologie de l'engagement p.15

1.3.2.1. Les sources de l'engagement p.15

1.3.2.2. Les premières recherches p.17

1.3.3. La théorie radicale de la dissonance cognitive p.18

1.3.4. Les théories basées sur le concept du Soi p.19

1.3.4.1. La théorie de l'autoconsistance p.19

1.3.4.2. La théorie de l'affirmation du Soi p.20

1.3.5. Le New-Look p.20

1.3.6. Le modèle des Standards du Soi p.21

1.4. Générer un état de dissonance p.22

1.4.1. Le paradigme de la décision p.22

1.4.2. Le paradigme de l'hypocrisie induite p.23

1.4.3. Le paradigme de la soumission forcée p.23

1.4.4. Le paradigme de la double soumission forcée p.25

1.4.4.1. Le cas des comportements consistants p.26

1.4.4.2. Le cas des comportements inconsistants p.28
1.4.4.3. Le cas des comportements en relation de neutralité p.29
1.4.4.4. DS en termes de contrat double versus global p.30
1.5. Les modes de réductions p.35
1.5.1. Le changement d'attitude p.35
1.5.1.1. Le changement d'attitude sur le long terme p.36
1.5.2. Le processus de rationalisation en acte p.37
1.5.3. La trivialisation p.38
1.5.4. L'explication causale des conduites p.39
1.5.5. Le déni de responsabilité p.40
1.6. Mesurer la dissonance p.40
1.6.1. Les mesures auto-rapportées p.40
1.6.2. L'étude de Vaidis et Gosling (2011) p.43
1.7. Les domaines d'application de la dissonance p.44
1.7.1. Quelques exemples de champs d'application de la dissonance p.44
1.7.2. La dissonance au service de la santé p.45

Chapitre n°2 : La théorie des représentations sociales p.48
2.1. L'approche originelle de Moscovici (1961) p.48
2.1.1. Le point de départ de la théorie : les représentations collectives et individuelles de Durkheim (1895, 1898) p.48
2.1.2. Les représentations sociales selon Moscovici p.50
2.1.3. L'élaboration des représentations p.51
2.1.3.1. L'objectivation p.51
2.1.3.2. L'ancrage p.52
2.1.4. Les fonctions des représentations p.53
2.1.5. Les méthodes de recueil des représentations sociales p.54
2.1.5.1. La production discursive p.55
2.1.5.2. La documentation p.57
2.2. Deux grandes approches : l'analyse structurale et l'analyse dynamique p.57
2.2.1. La théorie du noyau central p.58
2.2.1.1. Les fondements de la théorie du noyau central p.58

2.2.1.2. Mise en évidence de la nature des éléments représentationnels p.63
2.2.1.2.1. Les techniques de repérage : l'analyse procédurale p.64
2.2.1.2.2. Les techniques d'identification : l'analyse déclarative p.67
2.2.1.3. Organisation dimensionnelle et hiérarchie des éléments représentationnels p.70
2.2.1.3.1. Le modèle bidimensionnel p.70
2.2.1.3.2. Les éléments centraux prioritaires et les éléments adjoints p.71
2.2.1.3.3. La sur-activation des éléments périphériques p.73
2.2.2. La théorie des principes organisateurs p.74
2.2.2.1. Représentations sociales et rapports sociaux p.74
2.2.2.2. Une approche tridimensionnelle de l'ancrage p.75
2.3. Dynamique des représentations sociales p.76
2.3.1. L'évolution nécessaire des représentations sociales p.76
2.3.2. Les nouvelles pratiques p.77
2.3.3. La nature des transformations p.78
2.4. Les études antérieures de la représentation sociale du sport p.80
2.4.1. Comparaison entre sportifs d'origines différentes p.81
2.4.2. Comparaison entre sportifs amateurs et professionnels p.82
2.4.3. Comparaison entre non-sportifs et sportifs p.83
2.5. Représentation sociales, attitudes et comportements p.86
2.5.1. Le concept d'attitude p.86
2.5.2. Lien entre attitude et représentation sociale p.89
2.5.3. L'exemple du modèle tri-componentiel p.90
2.5.4. Représentations sociales et comportements p.92

Chapitre n°3 : articulation entre dynamique de représentation, dissonance et engagement p.95

3.1. Les principaux facteurs de dynamique représentationnelle p.95

3.1.1. Les pratiques sociales p.95

3.1.1.1. Lien entre pratiques sociales et représentations sociales p.95

3.1.1.2. L'effet des pratiques nouvelles dans la transformation des représentations p.96

3.1.2. L'influence sociale p.97

3.1.2.1. Le processus d'influence sociale p.97

3.1.2.2. L'effet de l'influence sociale dans la dynamique des représentations sociales p.98

3.2. L'engagement, un autre facteur de transformation des représentations sociales p.99

3.2.1. Essai contrattitudinel et résistance aux changements représentationnels p.100

3.2.2. Essai contre-représentationnel et transformation des représentations sociales p.102

3.2.3. L'effet de la double soumission dans la dynamique des représentations sociales p.103

PROBLEMATIQUE p.107

PARTIE II : APPORTS EMPIRIQUES p.110

Etude n°1 : effet de dissonance sur l'attitude envers la pratique du sport p.110

1.1. Vue d'ensemble p.110

1.2. Le pré-test p.110

1.3. Le plan p.113

1.3.1. Les variables indépendantes p.113

1.3.2. Les variables dépendantes p.114

1.4. Les hypothèses p.115

1.5. Méthode p.118
1.5.1. Les participants p.118
1.5.3. Le matériel p.119
1.5.4. Les consignes p.119
1.6. Résultats p.122
1.6.1. Les résultats concernant les attitudes envers la pratique du sport p.122
1.6.2. Les résultats concernant les intentions comportementales p.124
1.6.3. Les résultats concernant le comportement p.126
1.7. Discussion p.128

Etude n°2 : représentation sociale du sport p.131
2.1. L'évocation hiérarchisée p.132
2.1.1. L'objectif p.132
2.1.2. Les participants p.132
2.1.3. La méthode p.133
2.1.4. Les résultats p.134
2.1.4.1. Les résultats concernant l'échantillon global p.134
2.1.4.2. Les résultats concernant les étudiants sportifs p.136
2.1.4.3. Les résultats concernant les étudiants non-sportifs p.138
2.1.5. Discussion p.140
2.2. Catégorisation par l'intermédiaire des entretiens p.141
2.2.1. L'objectif p.141
2.2.2. Les participants à la recherche p.141
2.2.3. La méthode utilisée p.141
2.2.4. Les résultats p.142
2.2.5. Discussion p.144
2.3. Le test de mise en cause p.145
2.3.1. L'objectif p.145
2.3.2. Les participants p.145
2.3.3. La méthode p.146
2.3.4. Les résultats p.147
2.3.4.1. Les résultats concernant les non-sportifs p.147

2.3.4.2. Les résultats concernant les participants sportifs p.148
2.3.5. Discussion p.149

Etude n°3 : dynamique de la représentation sociale du sport p.151
3.1. Vue d'ensemble p.151

3.2. Etude n°3A : remise en cause d'un élément central et dynamique de la représentation sociale du sport p.151
3.2.1. Plan p.152
3.2.1.1. Les variables indépendantes p.152
3.2.1.2. Les variables dépendantes p.153
3.2.2. Les hypothèses p.154
3.2.3. La méthode p.157
3.2.3.1. Les participants p.157
3.2.3.2. Rappel des conditions p.158
3.2.3.3. Le matériel p.159
3.2.3.4. Les consignes p.159
3.2.4. Les résultats p.160
3.2.4.1. Concernant la structure de la RS du sport p.160
3.2.4.2. Concernant les attitudes et les intentions p.163
3.2.4.3. Concernant les comportements p.165
3.2.5. Conclusion p.167

3.3. Etude n°3B : renforcement d'un élément périphérique et dynamique de la représentation sociale du sport p.168
3.3.1. Plan p.168
3.3.1.1. Les variables indépendantes p.168
3.3.1.2. Les variables dépendantes p.169
3.3.2. Les hypothèses p.170
3.3.3. La méthode p.172
3.3.3.1. Les participants p.172

3.3.3.2. Rappel des conditions p.172
3.3.3.3. Le matériel p.173
3.3.3.4. Les consignes p.173
3.3.4. Les résultats p.176
3.3.4.1. Concernant la structure de la RS du sport p.176
3.3.4.2. Concernant les attitudes et les intentions p.180
3.3.4.3. Concernant les comportements p.184
3.3.5. Conclusion p.186

Etude n°4 : modification de la représentation sociale du sport :
une voie pour changer les comportements p.189
4.1. Vue d'ensemble p.189

4.2. Etude n°4A : renforcement de l'élément périphérique « souplesse » p.190
4.2.1. Plan p.190
4.2.1.1. Les variables indépendantes p.190
4.2.1.2. Les variables dépendantes p.191
4.2.2. Les hypothèses p.191
4.2.3. La méthode p.194
4.2.3.1. Les participants p.194
4.2.3.2. Rappel des conditions p.194
4.2.3.3. Le matériel p.195
4.2.3.4. Les consignes p.195
4.2.4. Les résultats p.196
4.2.4.1. Concernant la structure de la RS du sport p.196
4.2.4.2. Concernant les attitudes et les intentions p.199
4.2.4.3. Concernant les comportements p.201
4.2.5. Conclusion p.202

4.3. Etude n°4B : renforcement de l'élément périphérique « entraînement »
et modification de la représentation sociale du sport p.204
4.3.1. Plan p.204

4.3.1.1. Les variables indépendantes p.204
4.3.1.2. Les variables dépendantes p.205
4.3.2. Les hypothèses p.205
4.3.3. La méthode p.206
4.3.3.1. Les participants p.206
4.3.3.2. Rappel des conditions p.207
4.3.3.3. Le matériel p.208
4.3.3.4. Les consignes p.208
4.3.4. Les résultats p.208
4.3.4.1. Concernant la structure de la RS du sport p.208
4.3.4.2. Concernant les attitudes et les intentions p.212
4.3.4.3. Concernant les comportements p.216
4.3.5. Conclusion p.218

4.4. Etude n°4C : renforcement de l'élément central « effort » et changement de comportement p.219
4.4.1. Plan p.219
4.4.1.1. Les variables indépendantes p.219
4.4.1.2. Les variables dépendantes p.220
4.4.2. Les hypothèses p.220
4.4.3. La méthode p.222
4.4.3.1. Les participants p.222
4.4.3.2. Rappel des conditions p.223
4.4.3.3. Le matériel p.223
4.4.3.4. Les consignes p.223
4.4.4. Les résultats p.224
4.4.4.1. Concernant la structure de la RS du sport p.224
4.4.4.2. Concernant les attitudes et les intentions p.227
4.4.4.3. Concernant les comportements p.231
4.4.5. Conclusion p.234

4.5. Etude 4D : renforcement des éléments « souplesse », « entraînement » et « effort », et transformation de la représentation sociale du sport p.238
4.5.1. Plan p.238
4.5.1.1. Les variables indépendantes p.238
4.5.1.2. Les variables dépendantes p.239
4.5.2. Les hypothèses p.239
4.5.3. La méthode p.241
4.5.3.1. Les participants p.241
4.5.3.2. Rappel des conditions p.241
4.5.3.3. Le matériel p.242
4.5.3.4. Les consignes p.242
4.5.4. Les résultats p.242
4.5.4.1. Concernant la structure de la RS du sport p.243
4.5.4.2. Concernant les attitudes et les intentions p.246
4.5.4.3. Résultats concernant les comportements p.248
4.5.5. Conclusion p.250
4.6. Discussion intermédiaire p.251

Etude n°5 : effet de dissonance sur l'attitude envers la pratique du sport p.256
5.1. Vue d'ensemble p.256
5.2. Le pré-test p.257
5.3. Le plan p.265
5.3.1. Les variables indépendantes p.265
5.3.2. Les variables dépendantes p.265
5.4. Les hypothèses p.266
5.5. Méthode p.267
5.5.1. Les participants p.268
5.5.3. Le matériel p.268
5.5.4. Les consignes p.269
5.6. Résultats p.269
5.6.1. Concernant la structure de la RS du sport p.269
5.6.2. Concernant les attitudes p.272

5.6.2.1. Envers la pratique des efforts p.272
5.6.2.1. Envers la pratique du sport p.276
5.6.3. Les résultats concernant les intentions comportementales p.279
5.6.4. Les résultats concernant le comportement p.283
5.7. Discussion p.288

Etude 6 : modification de la signification d'un élément central : effet sur l'inconfort psychologique, les intentions et les comportements effectifs p.292
6.1. Vue d'ensemble p.292
6.2. Le plan p.293
6.2.1. Les variables indépendantes p.293
6.2.2. Les variables dépendantes p.294
6.3. Les hypothèses p.294
6.4. Méthode p.298
6.4.1. Les participants p.298
6.4.2. Rappel des conditions p.298
6.4.3. Le matériel p.399
6.4.4. Les consignes p.399
6.5. Résultats p.300
6.5.1. Concernant l'échelle d'inconfort psychologique p.300
6.5.2. Concernant la structure de la représentation du sport p.303
6.5.3. Concernant la signification de l'élément « effort » p.306
6.5.4. Concernant les attitudes p.311
6.5.5. Concernant les intentions comportementales p.314
6.5.6. Concernant le comportement p.318
6.7. Discussion p.323

DISCUSSION p.325

BIBLIOGRAPHIE p.332

ANNEXES p.353

INTRODUCTION

Les programmes de promotion de la santé sont établis (Certain, 2015 ; De Leeuw, 2009 ; Johnson, & Baum, 2001 ; McKenzie, Sallis, & Rosengard, 2009 ; McQueen, 2015 ; Noblet, 2003 ; Vanmeerbeek, 2016). Un intérêt spécial a été accordé au rôle de l'activité physique dans la promotion de la santé (e.g., Bouchard, Shepard, Stephens, Sutton, & McPherson, 1990 ; Cloes, 2016 ; Demont, 2012 ; Gérin, Guillemot, Bayat, André, Daniel, & Rochcongar, 2015 ; Maquet, & Ziane, 2010 ; Marti, Bühlmann, & Hartmann, 1999 ; Norgan, 1992).

D'après l'Organisation Mondiale pour la Santé (OMS, 2013), la sédentarité serait le quatrième facteur de risque de mortalité à l'échelle mondiale (6 % des décès), juste après l'hypertension (13 %), le tabagisme (9 %) et un taux élevé de glucose dans le sang (6 %). Sur le plan mondial, 5 % de la mortalité serait imputable à la surcharge pondérale et à l'obésité. Selon l'OMS, le niveau de sédentarité augmenterait dans bon nombre de pays, avec des conséquences majeures pour la santé générale des populations et pour la prévalence des maladies cardio-vasculaires, le diabète et le cancer, et leurs facteurs de risque tels que l'hypertension, un taux élevé de sucre dans le sang et la surcharge pondérale. La sédentarité constituerait la cause principale d'environ 21 à 25 % de la charge du cancer du sein et du côlon, 27 % de celle du diabète et environ 30 % de celle des maladies cardiaques. Il est démontré que le fait de pratiquer une activité physique régulière réduirait le risque de maladie cardio-vasculaire et d'accident vasculaire cérébral, de diabète de type II, d'hypertension, de cancer du côlon, de cancer du sein et de dépression (enquêtes OMS, 2002, 2004, 2005, 2007, 2009). Un nouveau rapport réalisé par l'OMS en 2014 estime que plus de 60 % de la population mondiale n'aurait pas une activité physique suffisante pour en tirer bénéfice pour sa santé. Il s'agit d'une tendance également observée à l'échelle européenne (Abu-Omar, Rütten, & Robine, 2004). Une enquête menée dans les pays de l'Union Européenne en 2002 (Sjöström, Hagströmer, Smith, & Bauman, 2006) estime que deux tiers de la population adulte n'atteindraient pas les niveaux recommandés d'activité physique : en moyenne, seulement 31% des personnes déclarait pratiquer du sport de manière régulière.

En France, d'après les données récentes de l'Inserm (2014), 51% des personnes âgées entre 15 et 75 ans, ne pratiqueraient pas d'activité sportive, et la population étudiante ne serait pas épargnée par ces faibles taux de pratique. En juillet 2015, un sondage mené par la mutuelle des étudiants (LMDE) précise que la moitié des étudiants ne pratiquerait pas de sport régulièrement (au moins une fois par semaine), et parmi eux, un tiers ne ferait jamais de sport. Cette tendance serait plus marquée chez les étudiantes (37%) que chez les étudiants (26%).

Pourtant les bénéfices physiques et psychologiques de la pratique du sport ne sont plus à démontrer. Des études ont montré qu'une activité physique régulière aurait pour principal avantage de réduire le risque de maladie cardio-vasculaire (Berlin & Colditz, 1990 ; Blair, Powell, Bazzarre, Early, & Epstein, 1993), contribuerait à prévenir les accidents vasculaires cérébraux (Ellekjær, Holmen, Ellekjær, & Vatten, 2000 ; Wannamethee & Shaper, 1999) et réduirait un grand nombre des facteurs de l'hypertension artérielle et l'hypercholestérolémie (Hardman & Stensel, 2003). Une activité appropriée pourrait contribuer au maintien d'un poids adéquat ou même faire perdre du poids (Grundy, Benjamin, Burke, Chait, & Eckel, 1999). Elle serait également essentielle pour les personnes qui sont en surpoids ou obèses (Department of Health, Physical Activity, Health Improvement and Prevention, 2004). De plus, l'activité physique contribuerait à prévenir le diabète de type 2 (Ivy, Zderic, & Fogt, 1999) ; chez les personnes actives, le risque de contracter cette maladie serait d'environ 30 % plus faible que parmi les personnes inactives (Tuomilehto, Lindström, & Eriksson, 2001). Une activité physique modérée ou vigoureuse régulière réduirait ce risque (Hu, Sigal, Janet, Rich-Edwards, Graham, & Colditz, 1999). L'activité physique pourrait également atténuer les symptômes de la dépression et, éventuellement, le stress et l'anxiété (Dunn, Trivedi, & O'Neal, 2001 ; Paffenbarger, Lee, & Leung, 1994). Elle pourrait également avoir d'autres avantages psychologiques et sociaux qui touchent la santé. Par exemple, elle contribuerait à doter les enfants d'aptitudes relationnelles (Evans & Roberts, 1987), donner aux femmes une image positive d'elles-mêmes (Maxwell & Tucker, 1992), renforcer l'estime de soi chez les enfants et les adultes (Sonstroem, 1984), et améliorer la qualité de la vie (Hassmen, Koivula, & Uutela, 2000 ; Laforge, Rossi, Prochaska, Velicer, Levesque, & McHorney, 1999 ; Morans & Mohai, 1991). Enfin, une étude a proposé l'idée que l'activité physique allait généralement de pair avec d'autres types de comportement sain tels qu'un régime alimentaire équilibré et l'absence de tabagisme, de sorte qu'il serait possible de l'utiliser pour engendrer d'autres changements de comportement (Department of Health, Physical Activity, Health Improvement and Prevention,

2004). Les programmes de promotion ont pour but de sensibiliser les français aux bénéfices de la pratique sportive, cependant il semblerait que les individus ne pratiquent pas ou peu de sport.

Alors pourquoi les individus ne pratiquent-ils pas (ou pas suffisamment) de sport ? Sont-ils vraiment sensibilisés aux bienfaits de la pratique du sport ? Plus globalement, ont-ils une attitude favorable vis-à-vis la pratique du sport ? Selon Eagly et Chaiken (1993), une attitude est « *une tendance à évaluer une entité avec un certain degré de faveur ou de défaveur, habituellement exprimée dans des réponses cognitives, affectives et comportementales* ». L'attitude aurait un lien direct avec le comportement puisque les réponses comportementales seraient une des manières à partir desquelles l'individu pourrait exprimer son attitude. Est-ce l'attitude des individus qui serait à l'origine de comportement non-pratiquant ? La théorie des représentations sociales (Moscovici, 1961) apporte une contribution à la notion d'attitude en intégrant un aspect social et collectif à l'évaluation faite à propos de l'objet en question. Selon Moscovici (1961), une représentation sociale serait composée de croyances communément partagées par les membres d'un groupe qui orienteraient les pensées et les comportements des individus vis-à-vis de l'objet en question. C'est-à-dire que l'objet « sport » pourrait être appréhendé, non seulement au travers des pensées de nature individuelle, mais également à partir d'un cadre de référence commun. Et si la représentation sociale du sport, prescriptive de comportement (Jodelet, 1997) et véritable guide pour l'action (Moscovici, 1976), expliquerait la conduite non-sportive des individus ? Si tel était le cas, le caractère évolutif des représentations (Flament, 1989) pourrait être exploité afin de changer les attitudes et les comportements des individus qui ne pratiquent pas de sport. En effet, les représentations sociales sont susceptibles d'évoluer dans le temps, notamment par l'intermédiaire de nouvelles pratiques sociales (Abric, 1994 ; Flament, 1994 ; Guimelli, 1989). Parmi les pratiques capables de modifier les représentations sociales, il existe les paradigmes de simple soumission (Festinger, & Carlsmith, 1959) et double soumission forcée (Joule, 1986) : ces paradigmes consistent à faire réaliser aux individus des actes contrattitudinaux (un seul dans le cadre de la simple soumission ou deux dans le cadre de la double soumission), c'est-à-dire un essai contraire à leur attitude envers un objet donné, par conséquent remettant en cause cette attitude. Cet acte contrattitudinal induirait chez les individus un état de dissonance cognitive (Festinger, 1957 ; Fointiat, Girandola, & Gosling, 2013), et serait susceptible de modifier leur représentation sociale s'il est orienté en direction d'un élément constitutif de la représentation. Plus précisément, la théorie de la dissonance cognitive stipule que la réalisation d'un ou plusieurs actes contrattitudinaux conduit l'individu à ressentir un état d'inconfort

psychologique ou tension qu'il ne pourra supporter. Si ces actes sont réalisés dans un contexte où l'individu se sent libre alors, il cherchera, a posteriori, à ajuster son attitude à son comportement initial (processus de rationalisation) et ainsi atténuer la tension ressentie. Les paradigmes de soumission et double soumission semblent être un moyen efficace afin de modifier les représentations sociales, et par conséquent de changer les attitudes et les comportements en lien avec l'objet de représentation.

L'objectif de nos travaux est de déterminer quels types de modification dans les représentations sociales sont susceptibles de produire un impact sur les comportements effectifs, et vérifier si des processus de réduction de la dissonance peuvent produire ces modifications.

Dans une première partie théorique, nous présenterons la théorie de la dissonance cognitive (Festinger, 1957), la théorie des représentations sociales (Moscovici, 1961) et les travaux associant ces deux théories majeures de la psychologie sociale. Dans le cadre de la dissonance cognitive, nous exposerons la genèse de la théorie initiale de Festinger en précisant le contexte de l'époque et en présentant la théorie de la comparaison sociale. La dissonance est un état de tension inconfortable ressenti par une personne lorsque les circonstances amènent cette personne à agir en désaccord avec ses croyances. Nous développerons la formalisation de la théorie de la dissonance cognitive et nous exposerons quelques reformulations théoriques qui nous influenceront dans la conduite de notre réflexion. Dans ce cadre, nous verrons que l'engagement (Kiesler, 1971) serait un facteur favorisant les effets de la dissonance : plus l'engagement serait fort, plus l'effet de dissonance serait important. Dans les techniques susceptibles de générer un état de dissonance, nous verrons en particulier les paradigmes de simple et de double soumission forcée, dans lesquels les individus sont amenés à réaliser des actes contraires à leur attitude initiale. Dans sa forme originelle, Festinger stipule que la personne chercherait à réduire l'inconfort psychologique provoqué par la situation de dissonance. Nous présenterons les divers modes de réduction possibles de la dissonance, et nous verrons entre autres, qu'une personne en état de dissonance peut soit changer d'attitude, soit changer de comportement afin de rétablir une cohérence entre son attitude initiale et le comportement contrattitudinal réalisé. Enfin, nous verrons que les domaines d'application de la dissonance cognitive sont variés, et que cette théorie s'est déjà consacrée au champ de la santé.

Ensuite, nous présenterons la théorie des représentations sociales, qui trouve son origine dans les représentations collectives (Durkheim, 1895, 1898). Moscovici (1961), considéré comme le fondateur de la théorie, décrit les représentations sociales comme des images d'objets concrets qui formeraient le monde dans lequel on vit, et qui permettraient de s'y repérer, d'agir et de communiquer. Nous expliquerons les différentes fonctions d'une représentation, ainsi que les diverses méthodes utilisées afin de recueillir le contenu d'une représentation. Ensuite, deux grandes approches seront abordées : l'approche structurale d'Abric (1976, 1989, 1994) qui stipule que toute représentation sociale serait organisée autour d'un noyau central qui structurerait l'ensemble de la représentation ; et l'approche des Principes Organisateurs de Doise (1990, 1992) qui précise que les représentations sociales ne seraient pas consensuelles autour d'un noyau commun, mais au contraire, seraient « génératrices de prises de position liées à des insertions spécifiques dans un ensemble de rapports sociaux » (Doise & Palmonari, 1986, p. 89). Nous discuterons ces deux points de vue au travers des processus d'élaboration d'une représentation sociale (*i.e.*, l'objectivation et l'ancrage) et nous expliquerons pourquoi nos travaux se sont orientés vers la théorie structurale. Ces deux approches se rejoignent sur un aspect essentiel, déterminé dès son origine par Moscovici (1961), à savoir le caractère évolutif des représentations sociales. Nous présenterons les facteurs d'évolution et la nature des différentes transformations possibles des représentations sociales. Enfin, nous avancerons les résultats observés lors d'études menées sur le thème de la représentation sociale du sport.

Enfin, nous verrons que la théorie de la dissonance cognitive et la théorie des représentations sociales ont fait l'objet de recherches communes. Dans ce cadre, nous détaillerons notamment l'apport des paradigmes engageants issus de la théorie de Festinger sur l'évolution structurale des représentations sociales. De plus, nombre de travaux ont suggéré l'idée que des processus de réduction de la dissonance pouvaient expliquer, selon les situations expérimentales, la transformation des représentations sociales. Les dix études que nous avons menées au cours de ce travail de thèse ont pour but de vérifier cette réflexion. Plus précisément l'objectif de notre recherche est de déterminer quels types de modification dans les représentations sociales sont susceptibles de produire un impact sur les comportements effectifs, et vérifier si des processus de réduction de la dissonance peuvent produire ces modifications.

Dans une seconde partie, empirique, nous exposerons nos dix études réalisées auprès d'une population étudiante (étude 1, 2, 3A, 3B, 4A, 4B, 4C, 4D, 5 et 6). Tout d'abord, nous avons testé les effets de dissonance sur l'attitude des étudiants envers la pratique du sport (étude n°1). Dans un premier temps, nous avons différencié l'attitude défavorable des non-sportifs et favorable des sportifs envers la pratique du sport. Partant de là, nous avons cherché à savoir si la réalisation d'actes contrattitudinaux était susceptible de produire des changements d'attitude chez les participants non-sportifs. Défendre l'idée que la pratique du sport est bonne et nécessaire n'a pas entrainé les étudiants non-pratiquants à changer leur attitude initiale défavorable.

Puisque nos manipulations concernant l'attitude globale n'ont pas donné les résultats escomptés, nous avons décidé d'orienter nos travaux vers la théorie des représentations sociales. Nous avons donc mené une étude sur la représentation sociale du sport chez les étudiants non-sportifs et chez les étudiants sportifs (étude n°2). Après avoir déterminé le contenu de leurs représentations, nous avons réalisé une étude sur la structure composant leur représentation sociale du sport respective. Ainsi, nous avons observé que les noyaux centraux de la représentation sociale du sport chez les non-sportifs et chez les sportifs étaient composés d'éléments communs mais également d'éléments distincts. Nous avons donc conclu que chacun, sportifs et non-sportifs, possédait une représentation du sport qui lui était propre.

Ensuite, nous avons tenté de modifier la structure de la représentation sociale du sport chez les non-sportifs. Pour cela, nous avons testé l'effet de dissonance sur la modification du noyau central de la représentation sociale du sport chez les non-sportifs. Lors d'une première expérience, nous avons vu que la remise en cause d'un élément central (étude n°3A) ou le renforcement d'un élément périphérique (étude n°3B) pouvait entrainer une transformation de la représentation en question. Cependant, cette évolution ne s'accompagnait pas d'un changement au niveau des attitudes et des comportements. Ensuite, une nouvelle expérience a montré, une nouvelle fois, que la dissonance pouvait engendrer une évolution dans la structure de la représentation sociale du sport chez les non-sportifs : au niveau de la périphérie (étude n°4A), au niveau du noyau central (étude n°4B et n°4C) et dans l'ensemble de la représentation sociale (étude n°4D). Cette fois-ci, les éléments représentationnels renforcés par les paradigmes de soumission étaient des éléments inconditionnels de la représentation sociale du sport chez les sportifs. L'évolution représentationnelle provoquée était donc orientée vers un rapprochement de la représentation sociale du sport des sportifs. Les résultats ont montré que la modification structurale n'entrainait qu'un changement d'attitude à court terme. Les étudiants

non-sportifs devenaient favorables à la pratique du sport à court terme, et ni leur intention ni leur comportement n'évoluaient.

Par la suite, nous avons engagé une procédure consistant à modifier la représentation du sport non pas dans la transformation de sa structure comme lors des études n°3 et n°4, mais en modifiant la signification d'un élément central de la représentation. Après avoir réalisé une étude sur la signification de l'élément « effort » central dans la représentation chez les non-sportifs et des sportifs, nous avons observé une différence dans la signification attribuée à l'item en question par les deux types de population. Alors que l'élément central renvoie à une signification favorable et positive chez les sportifs, les non-sportifs attribuent à « l'effort » une signification défavorable et négative. Par la suite, nous avons testé l'effet de dissonance sur la transformation de la représentation sociale du sport par l'intermédiaire d'une modification de la signification de l'élément central (étude n°5). Les résultats montrent que l'évolution représentationnelle s'accompagne d'un changement d'attitude, d'intention et de comportement de la part des étudiants non-sportifs. Les individus semblent devenir plus favorables au sport et pratiquent significativement plus de sport après la manipulation expérimentale.

Enfin, une réplique de la dernière expérience a été réalisée (étude n°6). La signification de l'élément central « effort » a été une nouvelle fois modifiée par l'intermédiaire de la réalisation d'actes de soumission. La représentation sociale du sport chez les non-pratiquants a été une nouvelle fois modifiée dans son noyau central. La mesure d'une échelle d'inconfort psychologique a permis de confirmer l'idée que le changement de la signification de l'élément central a été provoqué par les processus de réduction de la dissonance cognitive. Les mesures attitudinales et comportementales ont fait état d'une nouvelle évolution : les non-sportifs expriment une attitude envers le sport favorable et positive, et leur comportement change dans le sens d'une pratique sportive.

Enfin, nous discuterons de nos résultats au vue des études développées lors de notre partie théorique.

Objectif :

Déterminer quels types de modification dans les représentations sociales sont susceptibles de produire un impact sur les comportements effectifs, et vérifier si des processus de réduction de la dissonance peuvent produire ces modifications.

Résumé :

- Etude 1 : effet de dissonance sur l'attitude envers la pratique du sport
- Etude 2 : représentation sociale du sport
- Etude 3 : dynamique de la représentation sociale du sport
  - ✓ Etude 3A : mise en cause d'un l'élément central et dynamique de représentation
  - ✓ Etude 3B : renforcement d'un élément périphérique et dynamique de représentation
- Etude 4 : modification de la représentation sociale du sport : une voie pour changer les comportements
  - ✓ Etude 4A : renforcement d'un élément périphérique
  - ✓ Etude 4B : renforcement d'un élément périphérique et dynamique de représentation
  - ✓ Etude 4C : renforcement d'un élément central et changement de comportement
  - ✓ Etude 4D : renforcement de trois éléments et dynamique de représentation
- Etude 5 : modification de la signification d'un élément central
- Etude 6 : modification de la signification d'un élément central : effet sur l'inconfort psychologique, les intentions et les comportements effectifs

PARTIE I : FONDEMENTS THEORIQUES

Dans un premier temps, nous présenterons les fondements théoriques sur lesquelles nous nous sommes appuyés afin de réaliser notre travail de recherche. Trois grandes parties théoriques seront exposées : le premier chapitre abordera la théorie de la dissonance cognitive, le second chapitre présentera la théorie des représentations sociales, et enfin la dernière partie présentera les avancées scientifiques qui s'articulent entre dissonance et représentations sociales.

Chapitre 1 : Théorie de la dissonance cognitive

Dans une première partie, nous tenterons de présenter et d'expliquer les fondements et les principes de la théorie de la dissonance cognitive. Pour cela, la genèse de la théorie et la formulation de Festinger (1957) seront exposées. Nous verrons par la suite les différents apports amenés à la théorie initiale : la psychologie de l'engagement, la version radicale, le New-Look et le modèle des Standards du Soi. Nous verrons que la théorie de Festinger a suscité de nombreuses recherches et a connu des reformulations qui ont fait évoluer son impact scientifique. Nous présenterons les paradigmes et les situations susceptibles d'engendrer de la dissonance et nous verrons les divers modes de réduction de l'inconfort psychologique provoqué lorsqu'un individu se trouve en situation de dissonance.

1.1. Genèse de la théorie

1.1.1. Contexte scientifique de l'époque

A la fin de la seconde guerre mondiale, la psychologie sociale a été fortement influencée par les travaux de Kurt Lewin (1947), ainsi que par ses approches méthodologiques. Dans les années 50, plusieurs modèles basés sur les concepts d'*équilibre* ou de *consistance cognitive* se développèrent (e.g., Abelson & Rosenberg, 1958 ; Heider, 1946 ; McGuire, 1960 ; Osgood & Tannenbaum, 1955 ; Rosenberg, 1960). Ces modèles se sont inscrits dans un courant dit « rationaliste » qui considère que l'humain agirait de manière rationnelle et rechercherait une cohérence dans son environnement cognitif et social. La recherche de cette cohérence est, aujourd'hui encore, l'explication première des effets du processus de dissonance. Dès 1946, les

travaux de Heider (balance theory) font naître l'idée que les personnes préfèreraient un état de cohérence entre les différents éléments de leur univers cognitif plutôt qu'un état d'incohérence.

La théorie de la dissonance cognitive est née de l'ensemble des travaux de Léon Festinger (1957). Il commença par présenter sa théorie en se rapportant aux termes de *consistance* et d'*inconsistance*, et proposa l'usage des termes *consonance* et *dissonance*, qu'il considéra plus neutres. Nous verrons que la théorie de Festinger repose sur un processus motivationnel qui amènerait l'individu à rendre son environnement cohérent, logique.

1.1.2. De la comparaison sociale à la dissonance cognitive

Les prémisses de la théorie de la dissonance cognitive sont issues de la théorie de la comparaison sociale (Festinger, 1954). Les individus seraient amenés à se comparer à autrui pour s'évaluer et juger la qualité de leurs opinions. Dans ce contexte, lorsqu'il s'agit de question d'opinions, les comparaisons génèreraient des motivations à l'uniformité. L'importance, la pertinence et l'attractivité d'un groupe de comparaison seraient des facteurs modulant la pression à l'uniformité. Nous pouvons déjà établir un lien entre la dissonance et les représentations sociales puisque nous verrons que les représentations sociales sont des croyances partagées par des groupes d'appartenance, et qu'elles sont également soumis à une influence sociale.

1.1.3. Une fin du monde annoncée le 21 décembre 1954

A l'origine, Festinger et ses collègues ont été interpellés par un article de presse en septembre 1954, qui informait de l'existence d'une secte millénariste annonçant la fin du monde le 21 décembre 1954. La meneuse, une certaine Marian Keech, déclarait recevoir ses informations d'extraterrestre. Festinger décida de vérifier *in vivo* l'expérience de cette personne hors du commun. Les prémisses de la théorie de la dissonance cognitive sont apparues lorsque les adeptes, au lendemain de la non-venue de la catastrophe, se montrèrent encore plus convaincus des idées de leur prophète Madame Keech. Ainsi, pour se donner raison de leur engagement, et pour expliquer leur comportement, les adeptes se sont montré encore plus convaincus des dires de Marian Keech, et ils menèrent ensuite des actions afin de prévenir un futur désastre. Ces comportements nouveaux étaient, selon Festinger, un moyen de rétablir un

équilibre cognitif entre une croyance extrême (croire fortement en la fin de monde) et un fait concret (la non venu de la fin du monde). Festinger insistera sur l'ancrage social et le rôle des relations interpersonnelles dans l'explication du phénomène. Les individus sont restés unis et soudés autour de Marian Keech malgré la remise en cause de ses visions par les faits.

Les mécanismes de la dissonance, qui sont essentiellement d'ordres cognitifs et psychologiques, n'excluraient pas l'impact de l'aspect social. Nos travaux iront dans ce sens : la dissonance est une théorie cognitive qui pourrait produire un impact sur le caractère social des individus. Plus précisément, nous chercherons à vérifier si la dissonance peut avoir un effet sur la représentation sociale du sport chez les étudiants. Ce lien entre dissonance et caractère social sera également discuté dans le cadre des reformulations de la théorie de Festinger proposées par Cooper et Fazio (1984 ; la théorie du New-Look) et Stone et Cooper (2001, le modèle des standards du Soi) que nous développerons plus loin. Après avoir abordé les bases de la théorie de la dissonance cognitive, nous allons préciser son sens, son fonctionnement et ses principes d'action.

1.2. Formalisation de la théorie de 1957

1.2.1. Postulat de la théorie

L'essentiel de la théorie *princeps* repose sur trois propositions clés : 1- deux cognitions (ou groupes de cognitions) pourraient entretenir entre elles une relation d'incompatibilité (inconsistance), une relation de compatibilité (consistance), ou une relation non pertinente (neutre) ; 2- l'existence d'une relation d'incompatibilité (l'inconsistance) serait génératrice d'un état d'inconfort psychologique qui motiverait la personne à le réduire : cet état est nommé *état de dissonance cognitive* ; 3- pour réduire cet état d'inconfort psychologique, la personne recourait à des stratégies visant à recouvrer un état de tension acceptable. Ces stratégies sont nommées « *modes de réduction de la dissonance* » ou « *voies de réduction de la dissonance* »

1.2.2. Les unités élémentaires de la théorie

Les cognitions sont les construits élémentaires de la théorie de Festinger. Les cognitions renvoient à « *l'ensemble des connaissances, opinions ou croyances concernant l'environnement, soi-même, ou le comportement d'autrui* » (1957, p.3). Il s'agit d'unités personnelles de compréhension et d'assimilation du monde : elles sont « *ce qu'une personne connaît d'elle-même, de son comportement, et de son environnement* » (p.9). L'être humain disposerait d'une multitude de cognitions pour construire sa réalité. La relation pouvant exister entre deux cognitions peut être soit *non pertinente* si les deux cognitions concernent des objets qui n'ont aucune relation, soit *pertinente* si les deux cognitions peuvent être reliées. La relation est alors dite *consistante* (ou *consonante*) quand les deux cognitions sont compatibles ensemble, c'est-à-dire lorsque l'une découle de l'autre (« se considérer comme sportif » et « courir deux fois par semaine »). La relation est dite *inconsistante* (ou *dissonante*) quand les deux cognitions entretiennent une incompatibilité, lorsque l'une découle de l'inverse de l'autre (« se considérer comme sportif » et « ne pas faire du sport pendant deux semaines). Les procédures de dissonance utilisées au cours de notre recherche reposeront sur cette relation dite *inconsistante* entre deux cognitions.

Nous verrons, par exemple que la population non-sportive possède des croyances défavorables envers la pratique du sport, et pour induire cet état d'inconfort, nous demanderons aux étudiants non-sportifs de rédiger des argumentations dans lesquels ils défendront l'idée inverse (par exemple dire pourquoi il est bon et nécessaire de faire du sport). Nous provoquerions ainsi une situation d'inconsistance entre la cognition initiale (« *le sport n'apporte rien* ») et la cognition provenant d'une argumentation demandée (« *il est bon et nécessaire de pratiquer du sport* »).

1.2.3. Amplitude du processus de dissonance

Il existerait selon Festinger (1957) différents niveaux de dissonance, une personne pouvant ainsi être dans un état plus ou moins fort de dissonance. Le sentiment de dissonance serait alors d'autant plus important qu'il serait de forte amplitude : « *la présence d'inconsistance génère une pression pour réduire ou éliminer la dissonance. La force de cette pression est fonction de l'amplitude de la dissonance* » (p.18). L'amplitude de la dissonance serait fonction de l'importance des éléments impliqués dans la relation. Plus la valeur ou

l'importance des éléments (des cognitions) serait élevée, plus le poids des éléments inconsistants ou consistants augmenterait : « *si deux éléments sont inconsistants l'un avec l'autre, l'amplitude de la dissonance sera fonction de l'importance des éléments* » (p.16). Festinger et Carlsmith (1959) détermineront même un taux de dissonance qui permet de mesurer cette amplitude de dissonance.

Selon Festinger (1957), toute cognition consistante avec la cognition problématique réduirait l'amplitude de dissonance. Au contraire, l'ajout de cognitions inconsistantes augmenterait l'amplitude de dissonance. Nous verrons comment il est possible de provoquer l'activation de cognitions inconsistantes chez un individu : nous mettrons en place des paradigmes expérimentaux afin de tester l'effet d'une ou de deux cognitions inconsistantes sur l'attitude des individus. Par exemple, nous verrons qu'un individu qui n'est pas favorable à la pratique du sport et qui est amené à réaliser deux argumentations différents qui défendent l'idée qu'il est bon et nécessaire de faire du sport, peut se retrouver en état d'inconfort psychologique.

1.2.4. Réduction de la dissonance

Les stratégies mises en placent par l'individu pour réduire l'état de dissonance font partie intégrante du processus détaillé par la théorie. Festinger nous propose de considérer : 1/ que la présence d'inconsistance (dissonance) devrait créer chez l'individu un état d'inconfort psychologique qu'il tenterait de réduire en recherchant la consistance (consonance) ; 2/ qu'en plus de rechercher à réduire cette dissonance, l'individu tentera activement d'éviter les situations susceptibles d'augmenter la dissonance. Les moyens mis en œuvre pour rétablir un équilibre psychologique seraient proportionnels à l'amplitude de la dissonance. C'est-à-dire que plus l'amplitude de la dissonance est grande, plus il mettrait davantage de moyens en place pour atteindre cette réduction. Festinger proposa trois grandes stratégies pour réduire la dissonance : 1- changer un ou plusieurs éléments impliqués dans la relation d'inconsistance (c'est-à-dire rendre consistante une cognition initialement inconsistance) ; 2- ajouter de nouvelles cognitions consistantes avec une cognition existant dans la relation ; 3- réduire l'importance des éléments impliqués dans la relation d'inconsistance.

Dans le cadre de notre recherche, l'état de dissonance cognitive va être éveillé par la représentation d'un comportement inconsistant avec une attitude (cf. le comportement « *j'ai dit qu'il est bon et nécessaire de faire du sport* » est inconsistante avec l'attitude « *je ne suis pas favorable à la pratique du sport* »). Dans la mesure où le comportement effectif serait plus résistant au changement que l'attitude initiale, nous pensons que l'individu devrait davantage modifier son attitude plutôt que son comportement pour recouvrer un état de consistance. L'état de dissonance serait réduit en modifiant l'attitude initiale pour la rendre plus cohérente avec le comportement réalisé (*cf.* la cognition « *je ne suis pas favorable avec la pratique du sport* » est, par exemple, modifiée en « *je trouve finalement qu'il est nécessaire de faire du sport* »).

Au niveau expérimental, nous établirons nos protocoles sur les bases définies par Festinger ainsi que sur les reformulations effectuées par d'autres chercheurs (Aronson, 1968, 1999 ; Beauvois & Joule, 1996 ; Brehm & Cohen, 1962 ; Cooper & Fazio, 1984 ; Kiesler, 1971 ; Steele, 1988 ; Stone & Cooper, 2001) depuis 1957, notamment en termes de variables (par exemple nombre de répétitions de l'acte inconsistant, irréversibilité de l'acte) à prendre en compte lorsque l'on étudie la dissonance.

1.3. Quelques reformulations de la théorie

Des reformulations ont amené quelques précisions à propos de la théorie de Festinger (1957). Elles viennent restreindre le champ d'application de la théorie ou apporter des précisions à son fonctionnement. Nous présenterons l'interprétation de Brehm et Cohen (1962), les apports de la théorie de l'engagement de Kiesler (1971), la version radicale de Beauvois et Joule (1981), la présentation du New Look de Cooper et Fazio (1984), et le modèle des standards du soi de Stone et Cooper (2001).

1.3.1. L'interprétation de Brehm et Cohen (1962)

Brehm et Cohen, anciens étudiants de Festinger, considèrent que l'engagement jouerait un rôle prépondérant dans la théorie de la dissonance cognitive. Ils précisèrent de nombreux éléments étayant l'idée que l'engagement, et plus exactement la volition, seraient des paramètres nécessaires afin qu'un individu ressente un état de dissonance. Pour ces auteurs, le concept de volition renvoie à l'acte de décision et au sentiment de responsabilité. Dans nos

différentes études, nous verrons que le contexte de « liberté » peut avoir un rôle fondamental dans l'obtention d'un effet de dissonance. En effet, lorsque l'on donne à l'individu le sentiment qu'il est libre de réaliser le comportement problématique, l'effet de dissonance est obtenu.

La proposition de Brehm et Cohen, qui présupposa la nécessité de l'engagement pour obtenir un effet de dissonance va être réitérée quelques années plus tard par Linder, Cooper, et Jones (1967). Force est de constater que l'engagement est depuis communément admis comme une condition nécessaire à l'éveil de la dissonance (Harmon-Jones & Mills, 1999). Les travaux portant sur la psychologie de l'engagement vont dans le même sens. Kiesler (1971) précisa néanmoins qu'il existerait différents niveaux d'engagement.

1.3.2. La psychologie de l'engagement

Kiesler (1971) envisage l'engagement comme une variable continue : une personne pourrait ainsi être plus ou moins engagée, c'est-à-dire qu'elle pourrait être plus ou moins liée à son acte. Il existerait une relation linéaire positive entre engagement et dissonance : plus l'engagement serait fort, plus l'effet de dissonance serait important. Nous allons voir que l'engagement peut être interne ou externe, et que de nombreux facteurs sont susceptibles d'influencer l'engagement d'un individu dans ses actes.

1.3.2.1.Les sources de l'engagement

L'engagement peut être interne ou externe. L'engagement interne renvoie à une approche motivationnelle car la source d'engagement est située chez l'individu (par exemple cesser de fumer chez un fumeur). Dans le cadre de l'engagement externe, c'est le contexte qui permet de définir l'engagement d'un individu dans un acte. La source de l'engagement est donc située dans le contexte (par exemple le temps ou l'argent). Dans le cadre de la théorie de la dissonance, et comme nous le proposerons dans nos travaux, l'engagement est envisagé majoritairement sous un angle externe et reposent sur la réalisation d'un comportement.

Kiesler (1971) opte pour une opérationnalisation de l'engagement basée sur un comportement. Selon Kiesler et Sakumura (1966), l'engagement se définit comme « *le lien qui unit l'individu à ses actes comportementaux* » (p.349). Kiesler précise que l'engagement peut être une variable continue plutôt que dichotomique « *les personnes peuvent être considérées comme plus ou moins engagées par un comportement, plutôt que simplement être engagées ou pas* » (1971, p.30).

Joule et Beauvois (1998) considèrent d'ailleurs que l'engagement ne pourrait concerner qu'un engagement de type externe. Ce serait la situation qui engage – ou n'engage pas - une personne dans ses actes, et non la personne qui s'engage dans une situation. Dès lors, c'est la situation elle-même qui caractériserait l'engagement et la force de cet engagement. Joule et Beauvois définissent l'engagement de la manière suivante : « *l'engagement correspond dans une situation donnée aux conditions dans lesquelles la réalisation d'un acte ne peut être imputable qu'à celui qui l'a réalisé* » (1998, p.60). Afin d'utiliser des indicateurs clairs et objectifs de l'engagement externe, Joule et Beauvois ont repris et complété les facteurs d'engagement proposé par Kiesler (1971). Ils distinguent deux grandes catégories : la taille de l'acte et les raisons de l'acte.

Dans la première catégorie, l'engagement serait d'autant plus grand que l'acte est de taille importante. Deux sous-catégories permettraient de distinguer les facteurs relatifs à la taille de l'acte : la visibilité de l'acte et l'importance de l'acte. Un acte serait d'autant plus engageant qu'il serait réalisé de manière publique (caractère publique de l'acte), non ambiguë (caractère explicite de l'acte), que l'acte serait persistant (irrévocabilité de l'acte) et répété (répétition de l'acte). Un acte serait aussi d'autant plus engageant qu'il aurait des conséquences importantes (importance de l'acte) et qu'il serait personnellement coûteux à réaliser pour l'individu (coût de l'acte).

La seconde catégorie est relative aux raisons de l'acte. Un acte serait d'autant plus engageant s'il dispose de raisons internes permettant de l'expliquer (explications d'ordre interne de l'acte), de même, il serait d'autant moins engageant s'il dispose de raisons externes permettant de l'expliquer (explications d'ordre externe de l'acte). Enfin, un acte serait engageant quand l'individu a été libre d'accepter ou de refuser de le réaliser (contexte de liberté de l'acte).

Pour notre part, l'engagement des sujets sera manipulé par la répétition de l'acte. En effet, les étudiants non-sportifs seront amenés à réaliser un argumentation écrit puis une argumentation orale. Nous verrons si la dissonance sera amplifiée. Comme nous l'avons vu précédemment, ils seront également engagés dans un contexte de liberté.

1.3.2.2. Les premières recherches

Il revient à Kiesler et Sakumura (1966) d'avoir, les premiers, testé les effets d'un engagement faible ou fort sur les attitudes. Ils pensaient que le degré d'engagement serait inversement proportionnel au montant de la récompense. Selon eux, plus un individu est payé pour réaliser un comportement, et moins il serait engagé dans son comportement. Autrement dit, l'argent/ la récompense désengagerait.

Les participants de Kiesler et Sakumura étaient répartis en deux groupes contrôle (payés 1 ou 5 dollars) et deux groupes expérimentaux (payés 1 ou 5 dollars). Les sujets des groupes contrôles lisaient un texte pro-attitudinal (dans le sens de leur attitude). Les sujets des groupes expérimentaux lisaient ce même texte pro-attitudinal, mais étaient invité par la suite à lire un texte contrattitudinal générateur de dissonance. A la fin, tous les sujets donnaient leur attitude en répondant à quelques questions. On comparait les scores obtenus avec ceux relevés lors d'un pré-test.

Les résultats montrèrent que, pour les conditions contrôle, la récompense n'avait pas d'effet. Qu'ils soient payés un dollar ou cinq dollars, les sujets n'exprimaient pas d'attitude différente après la réalisation du comportement non problématique. Par contre, les conditions expérimentales révélèrent une plus grande résistance à l'attaque, de la part des sujets payés un dollar que ceux payés cinq dollars. Conformément aux hypothèses, les sujets payés un dollar changeaient moins d'attitude après avoir lu la communication contrattitudinelle. A l'opposé, les sujets payés 5 dollars étaient désengagés lors de la lecture pro-attitudinale. Les auteurs conclurent, lors de ces premiers travaux, que l'engagement déterminerait simplement la résistance aux attaques ultérieures.

Nous avons vu que la psychologie de l'engagement propose des outils afin d'engager les individus. Nous verrons qu'il est possible d'engager un individu dans un ou deux actes contrattitudinaux. Nous exploiterons les résultats en termes de changement d'attitude et en termes de dynamique de représentation. Beauvois et Joule (1981) se sont appuyés sur la psychologie de l'engagement afin de proposer une théorie radicale de la dissonance cognitive.

1.3.3. La théorie radicale de la dissonance cognitive

Beauvois et Joule (1981) proposent une version dite « *radicale* » dans la mesure où ils souhaitent revenir au noyau dur de la théorie de Festinger. Ces chercheurs proposent « *une relecture de la théorie de la dissonance cognitive et de la théorie de l'engagement de Kiesler pour les intégrer aux théories de la rationalisation* » (Vaidis, 2011, p.51). Beauvois et Joule (1996) parlent d'une théorie post-comportementale de la rationalisation des conduites problématiques réalisées dans un contexte engageant.

La théorie radicale (Joule & Beauvois, 1998) peut se résumer en trois propositions :

1/ La cognition génératrice est la cognition qui sert de référence, à laquelle les autres cognitions seraient évaluées consistantes, inconsistantes ou non pertinentes. Cette cognition génératrice serait selon eux *« comportementale de nature* » (p.8), elle serait la représentation d'un comportement et désignerait l'acceptation de réaliser un acte problématique. Dans notre cas, ce sont les actes de soumission qui constitueront la cognition génératrice de dissonance. Par exemple, le fait de demander aux étudiants non-sportifs de trouver des arguments qui défendent l'idée selon laquelle il est bon de faire du sport, va générer chez ces derniers un état d'inconfort psychologique. L'inconsistance générée entre l'acte de soumission et l'attitude initiale des individus (cf. « *je ne suis pas favorable à la pratique du sport* ») expliquerait le processus de dissonance en cours.

2/ Les auteurs insistent sur le fait que le processus de réduction de la dissonance ne serait pas orienté vers la cohérence cognitive, mais vers la rationalisation du comportement. De ce fait, la rationalisation serait un processus post-comportemental qui permettrait au sujet de rendre plus cohérent son comportement contrattitudinal.

3/ Pour qu'une situation soit génératrice de dissonance, il faudrait que l'individu soit engagé dans le comportement qu'il est contraint de réaliser. Cet engagement devrait permettre à l'individu de se sentir responsable envers le comportement accepté. C'est pourquoi, dans chacune de nos études nous proposerons la variable « libre choix ». Les sujets seront dans un cas contraints de réaliser les actes de soumission, et dans une autre modalité, ils seront déclarés libres d'accepter ou de refuser de participer à l'expérience. Si les étudiants changent leur attitude envers la pratique du sport lorsqu'ils se sentent libres, et qu'à l'opposé les sujets contraints ne modifient pas leur attitude, alors on pourra dire qu'il y a dissonance. Les étudiants non-sportifs auront rationalisé leur comportement (acte de soumission).

La reformulation de Beauvois et Joule (1996) apporte donc des précisions à la théorie initiale de Festinger (1957), sur la manière dont le processus se déroule chez l'individu. Nous allons voir à présent les théories centrées sur le concept du Soi, sur l'identité de la personne.

1.3.4. Les théories basées sur le concept du Soi

Festinger (1957) décrit le processus d'éveil de la dissonance en évoquant des relations binaires entre les cognitions (cf. relation de consistance, d'inconsistance ou de neutralité). Les théories basées sur le concept du Soi, présupposent que l'inconsistance entre deux cognitions doit s'accompagner d'une menace du Soi, de l'identité de la personne. Ces théories sont principalement l'autoconsistance (Aronson, 1968, 1999) et l'affirmation du Soi (Steele, 1988).

1.3.4.1. La théorie de l'autoconsistance

Selon cette théorie, pour qu'il y ait dissonance, le Soi de l'individu doit être menacé (Aronson, 1968, 1969, 1989, 1992 ; Thibodeau & Aronson, 1992), ou plus précisément, la menace doit remettre en cause un élément important du Soi (par exemple une valeur morale). D'après Aronson, tout acte menaçant l'image d'un Soi positif et consistant, comme mentir ou ne pas se comporter en accord avec ses convictions (par exemple écrire un essai contrattitudinal) génèrerait un état de dissonance. Dans ce cas, la réduction de la dissonance vise à rétablir une perception du Soi positive.

1.3.4.2. La théorie de l'affirmation du Soi

Steele (1988) considère que l'intégrité du Soi serait un élément essentiel de l'équilibre psychologique. Les individus seraient guidés par une motivation à préserver une image du Soi globale positive : se percevoir, par exemple, comme bon et honnête. Selon Steele (1988), en réalisant un acte contrattitudinal, ce ne serait pas seulement un élément spécifique du Soi qui serait menacé, mais l'intégrité globale du Soi. Le but de la réduction de la dissonance serait de protéger cette intégrité. D'après Steele (1988), la dissonance pourrait être réduite en fonction des ressources disponibles permettant d'affirmer le Soi (Nail, Misak, & Davis, 2004 ; Steele & Liu, 1983). Les individus ayant une estime de soi élevée ressentiraient moins la dissonance, alors que les individus dont l'estime de soi est faible subiraient davantage les conséquences de la dissonance cognitive (Sherman & Hartson, 2011).

A travers la théorie de Steele (1988), nous nous comprenons que derrière l'image de la personne, derrière le Soi, l'intégrité serait influencée par les normes. Par exemple, il serait bon d'être honnête pour soi-même, car c'est une vertu. Mais ce seraient les normes sociales qui déterminent les vertus, ce qu'il est bien d'être. Nous allons voir à présent les travaux de Cooper et Fazio (1984), qui font justement le lien entre la dissonance cognitive et les normes sociales.

1.3.5. Le New-Look

Pour Cooper et Fazio (1984), la dissonance serait éveillée lorsqu'un individu se sent responsable des conséquences désagréables d'un comportement contrattitudinal. Le New-Look introduit « *l'aspect socionormatif* » (Fointiat, Girandola, & Gosling, 2013, p.152) dans le processus de la théorie de la dissonance cognitive, car le caractère aversif (ou désagréable) d'un acte est socialement acquis. Nous pouvons voir une nouvelle fois que le processus de dissonance est lié au caractère social, plus précisément il serait dans ce cadre décrit comme le résultat d'un apprentissage social. Dès l'enfance, les individus apprennent ce qui est bon de faire ou de ne pas faire : ils intégreraient des normes sociales au fur et à mesure de leur éducation (Cooper, 1999 ; Stone, 1999). Dès qu'ils enfreignent ces normes librement, la dissonance cognitive est éveillée.

Nous allons à présent voir comment Stone et Cooper (2001) proposent de relier les théories qui reposent sur le concept du Soi et la théorie du New-Look.

1.3.6. Le modèle des Standards du Soi

Stone et Cooper (2001) proposent dans le modèle des standards du Soi d'unir les théories de l'autoconsistance (Aronson, 1968, 1999), de l'affirmation du Soi (Steele, 1988) et du New-Look (Cooper & Fazio, 1984) dans le processus d'éveil de la dissonance cognitive. Selon ce modèle, la dissonance pourrait procéder aussi bien d'une menace envers le Soi que de la transgression d'une norme sociale. L'individu évaluerait ses actes à un « *standard de conduite* » (Vaidis, 2011, p.38). Ce standard de conduite servant de référent peut être : 1/ soit un standard normatif, si le comportement est évalué en comparaison avec ce que la plupart des individus pensent être immoral ou mauvais ; 2/ soit un standard personnel, si le comportement est comparé aux attentes personnelles de l'individu et de ce qu'il pense lui-même être immoral ou mauvais. Les voies de réduction possibles de la dissonance définies par le modèle de Stone et Cooper engageraient les attributs du Soi uniquement lorsque la situation fait référence au standard personnel. En effet, la réalisation d'un acte inconstant lors d'une situation de dissonance remet en cause explicitement une motivation personnelle (par exemple arrêter de fumer lorsque l'on est fumeur). Dans le cadre des représentations sociales, les individus font référence à la fois aux normes sociales d'un groupe d'appartenance et aux aspects liés à la personne comme les expériences vécues. En effet, nous verrons que les représentations sociales sont des construits individuels mais également partagés. Il sera donc intéressant de voir comment les individus réagissent à l'effet de dissonance et quelles peuvent être les effets sur la représentation sociale du sport.

Même si notre présentation n'est pas exhaustive, nous avons vu les principales reformulations de la théorie de Festinger, susceptibles d'orienter et de situer notre réflexion générale. Nous avons abordé l'apport de la psychologie de l'engagement. Notre prochaine section présente les caractéristiques d'une situation de dissonance.

1.4. Générer un état de dissonance

1.4.1. Le paradigme de la décision

Le paradigme de la décision (Brehm, 1956) est le premier paradigme développé spécifiquement pour tester la dissonance. Lorsqu'une une personne fait un choix et prend une décision entre deux alternatives attractives et exclusives, elle ressentirait de la dissonance. De nombreuses études (e.g. Brehm, 1956 ; Brehm & Cohen, 1959 ; Brock, 1963 ; Brehm & Wicklund, 1970 ; Gerard, 1967 ; Mills, 1965 ; Schultz & Lepper, 1996) ont confirmé que la réalisation d'un choix amenait les personnes à réévaluer les alternatives pour les rendre plus cohérentes avec le choix réalisé : l'alternative rejetée serait dévalorisée et l'attrait de l'alternative choisie serait accrue.

1.4.2. Le paradigme de l'hypocrisie induite

Dans le paradigme de l'hypocrisie induite, l'induction de la dissonance reposerait sur l'articulation de deux étapes : faire prendre conscience aux gens qu'ils savent ce qu'ils devraient faire et, simultanément, qu'ils ne le font pas toujours. En d'autres termes, ce serait l'écart entre la connaissance de ce qui est attendu (normes) et les comportements passés transgressifs qui éveilleraient l'état d'inconfort psychologique. Dans la première recherche (Aronson, Fried, & Stone, 1991), des étudiants sexuellement actifs étaient d'abord invités à prendre le temps de réfléchir à leurs récentes expériences sexuelles au cours desquelles ils avaient eu un rapport non protégé (on parle d'étape de saillance des comportements transgressifs). Puis, l'expérimentateur leur demandait d'enregistrer un discours sur la nécessité d'utiliser des préservatifs (saillance de la norme). Dans trois autres conditions (sans hypocrisie), soit seul un des deux facteurs était manipulé (saillance des transgressions seule ou saillance de la norme seule), soit aucun (groupe contrôle). Ensuite, tous les étudiants répondaient à un questionnaire post expérimental mesurant la fréquence à laquelle ils déclaraient utiliser des préservatifs et leur intention comportementale de les utiliser. Les résultats montrèrent que seuls les sujets de la condition d'hypocrisie induite reconnaissent l'utilisation peu fréquente de préservatifs. Ce sont ces mêmes étudiants qui reportaient une plus grande intention d'utiliser à l'avenir des préservatifs. Recontactés trois mois plus tard après l'expérience et questionnés sur leur utilisation des préservatifs, les

étudiants rendus hypocrites étaient les plus nombreux à déclarer un usage fréquent des préservatifs. Ces résultats montrent l'effet d'un processus de dissonance sur les intentions et les comportements des individus.

Une réplique de l'expérience d'Aronson et al. (1991) menée par Stone, Aronson, Crain, Winslow et Fried (1994) ont montré qu'au-delà des intentions, les comportements étaient modifiés lorsque les participants étaient en situation d'hypocrisie induite. Ils ont observé que 83% de leurs participants achetaient des préservatifs. Recontactés trois mois plus tard, ils déclaraient également utiliser plus fréquemment des préservatifs que les étudiants des autres conditions expérimentales (saillance de la norme vs. saillance des transgressions passées vs. contrôle).

Depuis ces premières expériences, les effets obtenus dans le paradigme de l'hypocrisie sont maintes fois reproduits selon différentes modalités de la mise en œuvre de la phase de saillance normative (Dickerson, Thibodeau, Aronson, & Miller, 1992 ; Fointiat, 2004 ; Fried, & Aronson, 1995 ; McConnell, & Brown, 2010 ; Peterson, Hayne, & Olson, 2008 ; Priolo, & Liégeois, 2008 ; Stone, & Foncella, 2011) aux caractéristiques des transgressions passées (Fointiat, Morisot, & Pakuszewski, 2008 ; Fried, 1998 ; Stone, Wiegand, Cooper, & Aronson, 1997) ou au contexte de rappel des transgressions passées (McKimmie, Blake, Terry, Hogg, Manstead, Spears, & Doosje, 2003 ; Stone & Fernandez, 2011).

Nous allons maintenant développer les deux paradigmes générateurs de dissonance que nous utiliserons lors de nos travaux : les paradigmes de la soumission forcée et de la double soumission forcée.

1.4.3. Le paradigme de la soumission forcée

Dans le paradigme de la soumission forcée, un participant est amené à réaliser un comportement allant à l'encontre de ses attitudes ou motivations : on parle de comportement contrattitudinal ou contrattitudinel, ou bien encore de comportement problématique. Par exemple, ils sont amenés à dire le contraire de ce qu'ils pensent, à se priver de tabac, de boisson ou de nourriture alors qu'ils ne le souhaitent pas. Dans le cadre de notre recherche, les étudiants non-sportifs doivent trouver des arguments dans le sens des bienfaits de la pratique du sport bien qu'ils pensent le contraire (étude n°1).

Dans ce paradigme, l'expérimentateur propose un contexte de liberté minimal permettant aux participants de refuser le comportement : « *Maintenant, je comprendrais que vous ne vouliez pas participer à ce genre d'étude. Vous êtes tout à fait libre de décider* ». Nous observons, à la suite de cette déclaration de liberté, un plus grand changement d'attitude chez les participants déclarés libres que chez les participants contraints de réaliser le comportement problématique. Les participants contraints disposent d'une plus grande justification pour la réalisation du comportement, contrairement aux sujets déclarés libre. Cette expérience de l'engagement de l'individu au moment de la réalisation de l'acte de soumission a été testée dès les expériences princeps. Cependant, l'engagement était manipulé différemment : les sujets étaient plus ou moins rémunérés en fonction des conditions expérimentales.

Festinger et Carlsmith (1959) ont été les premiers à réaliser une expérience de soumission forcée. Dans cette recherche, des étudiants étaient d'abord conduits à faire, à la demande d'un expérimentateur, une tâche expérimentale fastidieuse durant une heure qui consistait à placer/pivoter 12 bobines sur un plateau, de vider le plateau, de le remplir à nouveau et ainsi de suite. Lorsque les sujets en avaient terminé, l'expérimentateur leur demandait de lui rendre service. Ce service revenait à présenter la tâche expérimentale à la personne suivante en lui disant : « *C'était très plaisant, je me suis bien amusé, j'y ai pris plaisir, c'était très intéressant, c'était curieux, c'était passionnant* ». En échange de ce mensonge, l'expérimentateur offrait un dollar à certains sujets et vingt dollars à d'autres. Festinger et Carlsmith observèrent que les sujets les moins rémunérés présentaient les attitudes les plus favorables à l'égard de la tâche expérimentale. En d'autres termes, ils trouvaient cette tâche plus intéressante que les sujets rémunérés vingt dollars, l'attitude de ces derniers ne se différenciaient pas significativement de celle d'un groupe contrôle, n'ayant pas eu à présenter la tâche expérimentale après l'avoir réalisée. Dans cette étude, l'argent semble désengager les étudiants dans leur acte de soumission (présenter la tâche fastidieuse de manière plaisante).

Lors d'une recherche célèbre (Cohen, 1962), les participants étaient libres de rédiger un texte en faveur de l'intervention de la police sur le campus universitaire de New Haven afin d'y maîtriser des manifestations étudiantes. En échange, les participants recevaient, selon les conditions expérimentales, un demi, un, cinq ou dix Dollars. Leur texte rédigé, ils répondaient ensuite à un questionnaire permettant de mesurer leur attitude à l'égard de l'intervention de la police. Les résultats montrèrent que les participants avaient une attitude d'autant plus favorable à l'égard de l'intervention de la police que la rémunération perçue pour rédiger le texte était faible. L'attitude des participants les mieux rémunérés ne se distinguait pas de celle des

participants de la condition contrôle n'ayant pas eu à rédiger le texte en faveur de l'intervention de la police. D'une manière générale, les expériences réalisées montrent que : 1/ il serait possible de modifier les attitudes d'un individu en l'amenant à réaliser un acte qu'il n'aurait pas réalisé spontanément et qui, par conséquent, peut être qualifié d'acte de soumission : défendre oralement ou par écrit un point de vue différent du sien ; 2/ Les modifications d'attitude consécutives à l'acte de soumission dépendraient de la rémunération offerte. Ces modifications seraient les plus fortes lorsque la rémunération est faible.

Ces deux premières expériences montrent qu'il est possible modifier les attitudes d'un individu en l'amenant à réaliser un acte qu'il n'aurait pas émis de lui-même et qui, peut être qualifié d'acte de soumission : défendre (oralement ou par écrit) un point de vue différent du sien (déclarer intéressante une tâche expérimentale que l'on sait fastidieuse, rédiger un texte favorable à certains agissements de la police alors qu'on les désapprouve). Ces deux expérimentations nous montrent que les individus modifient après coup leurs attitudes ou leurs motivations afin de les rendre plus conformes à ce qu'ils ont pu faire ou à ce qu'ils se sont interdits de faire. Nous sommes en présence du processus de rationalisation. La rationalisation est le processus par lequel une personne ajusterait a posteriori ce qu'elle pense (ses attitudes) ou ce qu'elle ressent (ses motivations) à l'acte qu'un agent de pouvoir a su obtenir d'elle. La rationalisation se traduirait donc par la modification d'états internes que la personne dévoile à l'occasion des réponses qu'elle peut fournir à la faveur d'un questionnaire ou d'un entretien. Si différents facteurs affectent l'importance du processus de rationalisation, il en est un qui semblerait prendre le pas sur tous les autres : avoir ou n'avoir pas été déclaré libre d'agir comme on l'entend. La rationalisation ne s'observerait que dans les contextes de liberté.

1.4.4. Le paradigme de la double soumission forcée

Joule (1986), précurseur de ce paradigme, étudie les retombées cognitives (changement d'attitude) faisant suite à l'émission de deux comportements, et non pas d'un seul comme c'est classiquement le cas dans les recherches utilisant la soumission forcée (Azdia & Joule, 2001 ; Joule, 1991 ; Joule & Azdia, 2003 ; Joule & Girandola, 1995 ; Joule & Lefeuvre, 2003 ; Pittau-Aillaud & Joule, 2004). Ce paradigme est considéré comme une extension du paradigme de la soumission forcée dans la mesure où il implique la présence de deux comportements. Par exemple, un individu réalise deux comportements (C1 et C2). Si un des deux comportements est en désaccord avec ses attitudes, alors l'individu ressentirait un état de dissonance.

Supposons que ce comportement problématique est le comportement C1. Si nous ne raisonnons que sur C1, alors la personne est placée dans une situation classique de simple soumission forcée. Lors d'une double soumission, on doit prendre en compte le comportement C2, et envisager non seulement les relations que C2 entretient avec les attitudes de l'individu, mais aussi ses relations avec le comportement C1 (relations de consistance, d'inconsistance ou de neutralité).

1.4.4.1. Le cas des comportements consistants

Pour rappel, deux comportements sont consistants lorsqu'ils sont cohérents et qu'ils ne se contredisent pas. Dans la recherche princeps de Joule (1991a), un des deux comportements consistait à se priver de tabac pendant 18 heures (C1) et l'autre à rédiger un essai dénonçant les dangers du tabac (C2). Les deux comportements étaient en désaccord avec les attitudes (ou motivations) des participants car tous étaient fumeurs. Par conséquent, les deux comportements demandés étaient consistants l'un envers l'autre, car ils sont tous les deux contraires à l'attitude des sujets fumeurs. Dans cette situation, Joule considère que le comportement C1 serait plus engageant que le comportement C2, et par conséquent lui attribuerait le statut de cognition génératrice (de dissonance). Il précise que C1 se distingue de C2 sur plusieurs facteurs : 1/ « l'importance de l'acte » : il serait plus coûteux de renoncer à fumer durant une soirée que de rédiger un texte contre le tabac ; 2/ « caractère public de l'acte » : une privation chez soi aurait une dimension plus publique que la rédaction d'un texte dans un laboratoire ; 3/ « degré de volition » : il serait plus facile de refuser d'accéder à une requête considérable qu'à une requête qui ne l'est pas ; « répétition de l'acte » : l'individu répète sa conduite de privation chaque fois qu'il éprouve le désir de fumer. Dans cette recherche, le comportement C1 serait donc plus engageant que le second (C2), et représenterait la cognition génératrice de l'état de dissonance ressentie par les individus.

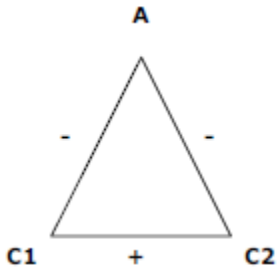


Figure n°1 : représentation schématique du cas des comportements consistants

L'attitude « *j'aime fumer* » (A) et la cognition « *je me prive de tabac* » (C1) sont deux cognitions inconsistantes. La cognition « *je rédige un texte dénonçant les dangers du tabac* » (C2) et l'attitude « *j'aime fumer* » (A) sont également deux cognitions inconsistantes. La cognition (C1) « *je me prive de tabac* » est consistante avec la cognition (C2) « *je rédige un texte dénonçant les dangers du tabac* ». En phase post-expérimentale, les participants se prononçaient sur la difficulté de la privation dans laquelle ils s'étaient engagés. Trouver la privation moins difficile était pour les individus une manière de réduire leur dissonance. Joule attendait une plus grande dissonance chez les participants ayant réalisé les deux comportements et donc un changement d'attitude plus conséquent. Or les résultats montrèrent que les participants ayant réalisé les deux comportements (C1+C2) changeaient moins d'attitude que ceux n'en ayant réalisé qu'un seul (C1). En fait, les premiers trouvaient la privation moins difficile que les seconds. La dissonance générée par le second comportement, devant *a priori* venir s'ajouter à celle générée par le premier (car le second comportement est également inconsistant avec l'attitude), a eu l'effet contraire et réduit la dissonance. Les travaux de Joule et Azdia (2004) ont permis d'avancer une explication : la différence d'engagement dans chacun des deux comportements. En effet, ils ont montré que le changement d'attitude serait plus important lorsque les individus étaient conduits à réaliser deux comportements contrattitudinaux fortement engageants que lorsque les individus avaient été amenés à n'en réaliser qu'un seul, comme dans l'expérience de Joule (1991). Lorsque les deux comportements sont fortement engageants, les deux cognitions les représentant auraient chacune un statut de cognition génératrice, et la dissonance induite par l'une serait amplifiée par celle produite par l'autre.

Par conséquent, lorsqu'un individu est amené à réaliser deux comportements dont au moins un est contraire à ses attitudes, comme c'est le cas dans les études que nous avons mené, il peut y avoir deux types de situations de double soumission : un premier type où il n'y a qu'une seule cognition génératrice ; un second type où il y a deux cognitions génératrices de dissonance. Dans notre étude, nous nous sommes appuyés sur les travaux de Joule et Azdia (2004). En effet, afin d'obtenir un changement d'attitude envers la pratique sportive et/ou une modification plus importante de la représentation sociale du sport, nos conditions de double soumission forcée seront opérationnalisées par deux comportements de même niveau d'engagement. Nous utiliserons des comportements consistants. Voyons maintenant les effets de dissonance provoquée par la double soumission forcée dans le cas de comportements inconsistants.

1.4.4.2. Le cas des comportements inconsistants

Les comportements inconsistants sont des comportements incohérents, qui se contredisent. Dans une autre expérience, Joule (1991) impliquait les participants dans deux comportements. Le premier comportement (C1) consistait à se priver de tabac pendant 18 heures et le second (C2) à rédiger un texte minimisant les dangers du tabac.

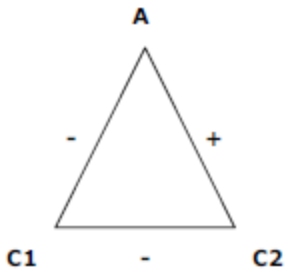


Figure n°2 : représentation schématique du cas des comportements inconsistants

L'attitude « *j'aime fumer* » (A) et la cognition « *je me prive de tabac pendant 18 heure* » (C1) sont deux cognitions inconsistantes. La cognition « *je rédige un texte minimisant les dangers du tabac* » (C2) et l'attitude « *j'aime fumer* » (A) sont deux cognitions consistantes. La cognition « *je me prive de tabac pendant 18h* » (C1) et « *je rédige un texte minimisant les dangers du tabac* » (C2) sont deux cognitions inconsistantes. Les participants étant fumeurs, la réalisation du premier comportement C1 (fortement engageant) induisait un état de dissonance. Le second comportement était un comportement proattitudinel car la cognition « *je rédige un texte minimisant les dangers du tabac* » s'accorde avec la cognition « *fumer est un besoin* ». Lors d'un post test, les individus devaient se prononcer sur la difficulté de privation dans laquelle ils s'étaient engagés. Les résultats montrèrent que les participants ayant réalisé ces deux comportements (C1+C2) en relation d'inconsistance (« *je me prive de tabac pendant 18h* » et « *je rédige un texte minimisant les dangers du tabac* ») éprouvaient le plus de dissonance et, par conséquent, changeaient plus d'attitude que les individus ayant réalisé uniquement le premier comportement. En d'autres termes, les participants placés en double soumission trouvaient la privation moins difficile que ceux placés en simple soumission. Joule ne valida pas son hypothèse qui prédisait que le comportement C2 proattitudinel atténuerait la dissonance et donc le changement d'attitude. Le second comportement (C2) ne s'accorderait pas avec le premier (C1) à partir duquel est générée la dissonance, il apporterait donc une cognition inconsistante supplémentaire et, par conséquent, la dissonance s'en trouverait augmentée.

Les processus cognitifs seraient donc différents au cours d'un paradigme de double soumission forcée quand les comportements demandés aux individus sont soit consistants, soit inconsistants, et nous allons voir ce qu'il se passe lorsque ces deux comportements sont neutres.

1.4.4.3. Le cas des comportements en relation de neutralité

Lorsque les deux comportements émis lors d'une double soumission forcée sont sans relation, chacun est susceptible d'induire de la dissonance. Si le premier comportement consiste à priver de tabac un individu qui aime fumer (C1), et que le second comportement consiste à faire rédiger un texte qui explique que la police doit intervenir sur les campus universitaires lors de manifestation (C2), alors la relation entre les deux comportements est neutre.

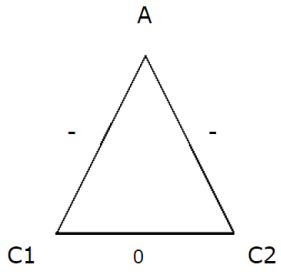


Figure n°3 : représentation schématique du cas des comportements en relation de neutralité

Bien que non liés (0), ces deux comportements produisent chez l'individu un état de tension plus important après leur réalisation en double soumission (C1+C2) qu'après la réalisation d'un seul en soumission simple (C1 ou C2). Pittau-Aillaud et Joule (2004) demandaient à des participants de rédiger successivement deux essais contrattitudinaux. L'un était en faveur de la sélection à l'entrée à l'université, l'autre en faveur du permis de conduire pour tous à 21 ans. Ils ont constaté que les participants ayant réalisé les deux essais contrattitudinaux (situation de double soumission) étaient plus favorables à la sélection à l'entrée à l'université que les participants n'ayant rédigé qu'un essai (situation de simple soumission).

Dans nos recherches, nous proposerons des essais contrattitudinaux ayant une relation de consistance entre eux, c'est à dire que les sujets devront être soumis au même niveau d'engagement dans les deux essais. Nous espérons ainsi obtenir un effet de dissonance cognitive suffisamment important pour produire un changement d'attitude chez les étudiants non-sportifs, et tenter de modifier leur représentation sociale du sport.

1.4.4.4. La double soumission en termes de contrat double versus global

Dans les recherches précédemment présentées, nous avons vu que le changement d'attitude dépend de la relation d'implication liant deux comportements ainsi que du degré d'engagement associé à chacun d'entre eux. Dans ces recherches, les deux comportements sont toujours obtenus par l'intermédiaire de deux requêtes bien distinctes : ce n'est qu'après avoir réalisé le premier comportement que l'individu est sollicité pour en réaliser un second.

Dans ces cas-là, Lefeuvre et Joule (2002 ; Joule & Lefeuvre, 2003) parlent de double contrat : le participant accepte deux fois deux comportements distincts. Par exemple, il accepte dans un premier temps d'arrêter de fumer pendant 18 heures, puis une fois ce comportement accepté, il est invité à accepter une seconde requête (par exemple rédiger un texte dénonçant les méfaits du tabac). Dans le cadre de ce double contrat, chaque comportement bénéficie d'une cognition le représentant de façon autonome. L'individu disposerait dans son univers cognitif de trois cognitions bien distinctes : une première représentant son attitude initiale (A), une deuxième représentant le premier comportement (C1) et une troisième représentant le second comportement (C2).

Le contrat global, de son côté, consiste à ne formuler qu'une seule requête portant sur les deux comportements. Ce contrat global conduit l'individu à ne prendre qu'une seule décision : accepter ou refuser en bloc de réaliser les deux comportements. Lefeuvre et Joule (2002) considèrent que cette décision de l'individu est représentée par une seule et même cognition. En l'occurrence, l'individu ne disposerait plus dans son univers cognitif que de deux cognitions : une première représentant son attitude initiale (A) et une seconde englobante les deux comportements demandés (C1C2). En fait, bien qu'il réalise exactement les mêmes comportements, l'individu ne disposerait pas, en fonction du type de contrat formulé (double vs global), du même nombre de cognitions pour les représenter. Cela sous-entend également que le changement d'attitude ne sera pas le même en fonction du type de contrat.

Joule et Lefeuvre (2003) ont testé les effets de ces deux types de contrat dans des situations où l'un des comportements est clairement plus engageant que l'autre. Dans cette recherche, les individus en situation de double soumission rédigeaient des arguments en faveur de la sélection à l'entrée à l'université. Puis, les chercheurs les enregistraient oralement en faveur ou en défaveur de la sélection. De plus, les participants étaient soumis soit à un contrat double soit à un contrat global. Les résultats montrèrent que les individus qui avaient réalisé deux comportements problématiques, ceux soumis à un double contrat changeaient moins d'attitude que ceux soumis à un contrat global. Joule et Lefeuvre (2003) expliquent cet effet : avec un double contrat, les deux comportements renvoient à deux cognitions bien différenciées dans l'esprit de l'individu, car ils découlent de deux décisions distinctes.

Le comportement fortement engageant aurait le statut de cognition génératrice productrice de dissonance, tandis que le comportement faiblement engageant aurait un statut de cognition consistante : la réalisation de ce dernier réduirait donc la dissonance induite par la cognition génératrice et, par conséquent, le changement d'attitude. En revanche, avec un contrat global, tout se passe comme si les deux comportements, faisant l'objet d'une seule décision, renvoyaient à une seule cognition les représentant ensemble dans l'univers cognitif. Dès lors, tout se passe comme si les participants ne produisaient qu'un seul comportement. Par conséquent, ils ne changeaient ni plus ni moins d'attitude que ceux n'en réalisant effectivement qu'un seul (soumission standard).

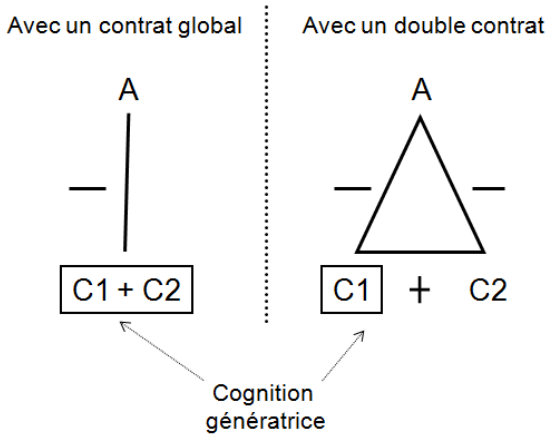


Figure n°4 : représentation schématique du premier cas testé par Joule et Lefeuvre (2003)

Lefeuvre (2004) a montré que les résultats s'inversaient quand les deux comportements étaient aussi engageants l'un que l'autre. Avec un double contrat, chacun des comportements constitue une cognition génératrice à part entière. La dissonance générée par le second comportement se cumulerait à celle générée par le premier, ce qui se traduirait par un changement d'attitude plus prononcé qu'en simple soumission. En revanche, avec un contrat global, tout se passe de nouveau comme si le participant ne produisait qu'un seul comportement. De fait, le changement d'attitude serait équivalent à celui observé en simple soumission.

Dans le cadre de notre recherche, les comportements proposés lors de notre double soumission seront aussi engageants l'un que l'autre. L'argumentation écrit et l'argumentation

oral seront réalisés dans les mêmes conditions, par exemple, l'un ne sera pas rendu plus public que l'autre. En tenant compte des travaux de Lefeuvre (2004), nous décidons de la manière de réaliser les requêtes auprès de nos participants : il leur sera demandé dans un premier temps de réaliser le premier argumentation (à l'écrit ou à l'oral), puis une fois ce comportement émis, il leur sera demandé par la suite de réaliser le second comportement (écrit ou oral). Cette procédure correspondra à un double contrat avec deux cognitions génératrices et cela devrait générer chez les participants une grande quantité de dissonance lorsqu'ils seront en contexte de liberté.

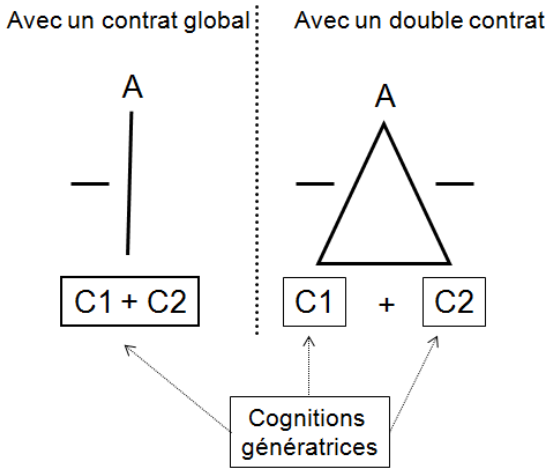


Figure n°5 : représentation schématique du cas testé par Lefeuvre (2004)

Quand les participants réalisent un comportement problématique suivi d'un comportement proattitudinel, les processus en jeu sont différents. Cette fois, les individus soumis à un contrat global ne changent pas d'attitude, contrairement aux participants soumis à un double contrat (Lefeuvre & Joule, 2003). Précisément, avec un contrat global, le fait de savoir à l'avance qu'ils vont produire un comportement proattitudinel empêchent les participants de réduire la dissonance par la voie du changement d'attitude. Ils sont désengagés de l'acte contrattitudinel. En revanche, avec un double contrat, ne sachant pas, lors de la réalisation du comportement contrattitudinel, qu'ils réalisent aussitôt après un comportement proattitudinel, les participants ne se trouvent pas « désengagés » du comportement contrattitudinel et le rationalisent en changeant d'attitude.

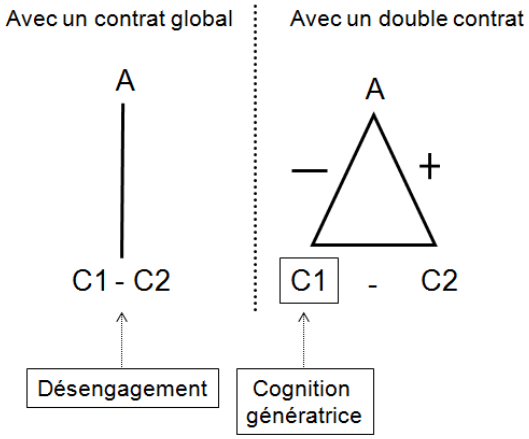


Figure n°6 : représentation schématique du second cas testé par Joule et Lefeuvre (2003)

Pour l'essentiel, ces recherches montrent que le changement d'attitude dépendrait du contrat formulé par l'expérimentateur. C'est pourquoi il est essentiel de bien définir le cadre lors de nos demandes de comportements envers nos sujets. De fait, les recherches de Joule et Lefeuvre (2003) tendent à montrer que pour les situations impliquant deux comportements consistants entre eux, ce qui importe c'est bien le nombre de décisions prises par le participant, tandis que pour des situations impliquant des comportements inconsistants entre eux, ce serait plutôt l'information dont dispose le participant avant de produire le premier comportement qui prévaudrait.

Nous avons vu que la double soumission forcée est un paradigme complexe et qu'il faut prendre en compte la relation entre les cognitions éveillées (consistance, inconsistance, neutralité) et le type de contrat utilisé lors de la demande des comportements problématiques (double, global). Nous avons vu comment générer un état de dissonance chez un individu, notamment lors d'une situation de double soumission, nous allons présenter les différentes voies que l'individu peut utiliser afin de réduire l'état d'inconfort psychologique qu'il ressent.

1.5. Les modes de réduction

Par définition, pour Festinger (1957), la dissonance est un état qui appelle sa réduction. Les stratégies utilisées pour réduire la dissonance sont appelées *modes de réduction*. Initialement, les chercheurs ont centré leur attention sur la réduction de la dissonance plutôt que sur l'observation de l'état de dissonance lui-même.

1.5.1. Le changement d'attitude

Le changement d'attitude (ou rationalisation cognitive) est, à ce jour, le mode de réduction le plus utilisé dans les recherches portant sur la dissonance cognitive. Cooper (2007) parle même de la « *théorie du changement d'attitude* » (p.8). Dans les travaux déjà cités, le changement d'attitude était le moyen de mesurer l'effet de la dissonance : la tâche était perçue par les sujets plus intéressante (Festinger & Carlsmith, 1959), les étudiants étaient plus favorables à l'intervention de la police lors de manifestation étudiante (Brehm & Cohen, 1962) ou encore il était moins difficile de se priver de tabac (Joule, 1991). Dans ces exemples, les participants faisaient quelque chose qu'ils n'auraient pas fait spontanément et allant à l'encontre de leur attitude initiale. Ainsi, pour réduire la dissonance, ils modifiaient leur attitude dans le sens d'une meilleure adéquation avec le comportement qu'ils viennent de réaliser. Le comportement générateur de dissonance est difficilement modifiable et l'attitude des individus serait la cognition la moins résistante. Au cours de nos recherches, nous allons mesurer les attitudes des étudiants non-sportifs vis-à-vis de la pratique du sport dans le cadre des paradigmes de la soumission et de la double soumission. Nous sommes partis de l'idée (étude 1) que les étudiants qui ne font pas de sport ont une attitude défavorable envers la pratique sportive. Nous envisageons que la réalisation d'actes contrattitudinaux, dans lesquels ils défendront l'idée que la pratique du sport est bonne et nécessaire, amènerait ces étudiants à changer leur attitude pour la rendre plus favorable envers la pratique d'une activité sportive (dans le sens du comportement effectué).

1.5.1.1. Le changement d'attitude sur le long terme

Le délai du changement d'attitude est la plupart du temps réduit à quelques minutes (voire moins), le questionnaire d'attitude étant donné aux participants juste après l'acte problématique générateur de dissonance. Cependant, un certain nombre de chercheurs ont varié ce délai : une semaine (Beauvois, 2001), deux semaines (Collins & Hoyt, 1972 ; Greenbaum, 1966 ; Higgins, Rhodewalt, & Zanna, 1979), trois semaines (Lepper, 1973), quatre semaines (Pavin, 1991) ou encore plus de cinq semaines (Aronson & Carlsmith, 1963 ; Freedman, 1965 ; Nuttin, 1975).

Sénémeaud et Somat (2009) ont mis en place une étude pour tester spécifiquement cette question de la persistance des effets de dissonance. Dans les deux expériences mises en place, des étudiants étaient amenés à rédiger un essai contrattitudinel (suppression des aides sociales pour les personnes sans emploi) dans un contexte de liberté ou en absence de liberté, puis ils répondaient à des échelles d'attitude. Un mois plus tard, ils étaient invités à répondre à nouveau à la même question. Les résultats montrent : 1/ l'effet classique de dissonance à la suite de la réalisation de l'essai, à savoir que les étudiants libres déclarent une attitude plus favorable à la suppression à la suite de la réalisation du comportement que les étudiants non libres ; 2/ ces effets sont maintenus lors de la seconde mesure un mois plus tard. Sénémeaud et Somat (2009) avancèrent attestèrent ainsi que le changement d'attitude ne constituerait pas un simple changement temporaire, mais impliquerait une modification des représentations sur le long terme. Dans le cadre de nos travaux, nous proposerons la mesure de l'attitude sur 15 jours puis un mois après la phase expérimentale. Notre travail sera enrichi de mesures intentionnelles et comportementales sur ces mêmes délais. L'objectif étant de voir si les effets de dissonance peuvent produire un impact à long terme sur les attitudes, les intentions et les comportements.

La mesure de l'ampleur de la dissonance par la mesure de l'attitude a conduit certains chercheurs à conclure à l'absence d'éveil en l'absence de changement d'attitude (par exemple Zanna & Cooper, 1974). Cependant, une absence de changement d'attitude ne signifie pas une absence d'éveil de la dissonance. Depuis, la recherche a montré que les personnes en situation de dissonance, peuvent emprunter d'autres voies comme la rationalisation en acte ou la trivialisation (Martinie & Joule, 2000, 2004).

1.5.2. Le processus de rationalisation en acte

Ces sont les théoriciens de la version radicale de la théorie de la dissonance cognitive (Beauvois & Joule, 1981, 1996) qui proposent ce mode de réduction de la dissonance. Ils considèrent le processus de rationalisation comme un processus post comportemental grâce auquel un comportement problématique réalisé dans un contexte de liberté deviendrait moins problématique pour l'individu qui l'a émis. En d'autres termes, la rationalisation serait un processus à deux voies alternatives : 1/ la voie cognitive (rationalisation cognitive) se traduirait par un réajustement *a posteriori* des idées aux actes débouchant sur un changement d'attitude dans le sens du comportement problématique ; 2/ la voie comportementale (rationalisation en acte) traduirait la tendance des individus à accepter de réaliser un second comportement encore plus problématique que le premier ayant éveillé la dissonance. Ainsi, les tenants de la version radicale estiment que lorsqu'un comportement problématique n'a pas été rationalisé cognitivement, la probabilité qu'il le soit par la voie comportementale est élevée.

Joule (1986) présenta la première démonstration expérimentale de la rationalisation en acte. Tous les participants fumeurs étaient amenés à prendre une décision contre-motivationnelle : s'arrêter de fumer pendant 18 heures. Une fois cette décision prise, il leur proposait une seconde privation plus coûteuse : un arrêt de tabac de trois jours (comportement-cible). Dans une première condition, les participants savaient avant de venir au laboratoire qu'on leur demanderait de suspendre pendant 18 heures leur consommation de tabac. En d'autres termes, l'expérimentateur les prévenait dès leur recrutement. Dans une seconde condition, les participants n'apprenaient qu'une fois installés dans le laboratoire qu'ils auraient à s'arrêter de fumer pendant 18 heures. Dans la foulée de leur acceptation, l'expérimentateur proposait le comportement-cible. Enfin, dans une troisième condition, le comportement-cible n'était proposé qu'au terme de la privation effective de 18 heures. Les résultats montrèrent que les participants de la deuxième condition étaient significativement plus enclins que ceux des deux autres groupes à accepter la privation de tabac de trois jours. Pour Joule, c'est le temps qui engendra cette distinction. Dans la première et la troisième condition, les participants auraient eu le temps de rationaliser leur acceptation de privation de 18 heures, ce qui n'aurait pas été le cas des individus de la condition 2 qui, finalement, étaient pris dans une situation de fait accompli. Pour eux plus que pour les autres, accepter la privation de trois jours permettait de réduire la tension éveillée par l'acceptation de la privation de 18 heures. D'autres chercheurs comme Fointiat (1994) ont montré que la rationalisation en acte, tout comme la rationalisation

cognitive, ne serait observable que lorsque les individus acceptent de réaliser la tâche problématique (chez Fointiat, boire de l'alcool tôt le matin) dans un contexte de liberté.

1.5.3. La trivialisation

Ce mode de réduction, initiés par Simon, Greenberg et Brehm (1995), permettrait non pas de réduire l'inconsistance entre deux cognitions (comme le propose le changement d'attitude) mais de diminuer l'importance perçue de l'inconsistance. La mesure de la trivialisation consiste à demander aux participants, venant d'accomplir un acte inducteur de dissonance, d'évaluer sur une échelle l'importance accordée à cet acte (par exemple, dans quelle mesure est-il important d'avoir écrit de tels arguments ?).

Simon et ses collaborateurs (1995) demandaient à leurs participants d'écrire un essai en faveur de l'obligation d'examens complets à la fin de chaque unité d'enseignement en condition de libre choix ou de non choix. Par la suite, la moitié des participants en condition de choix évaluait son attitude vis-à-vis des examens en premier, puis remplissait les mesures de trivialisation et évaluait son attitude ensuite. Comme prédit, les étudiants exprimant leur attitude en premier se montrèrent plus favorables aux examens finaux que ceux qui ont exprimé leur attitude en second. En outre, il est apparu dans tous les cas que le mode de réduction proposé en second lieu n'était pas du tout utilisé par les participants, ceux-ci ayant réduit leur dissonance avec le premier. Pour Simon *et al.* (1995), le fait que les participants se contentaient du premier mode de réduction et ignoraient le second suggèrerait une approche de type « *tout ou rien* » (Fointiat, Girandola & Gosling, 2013, p.98) des modes de réduction lorsque plusieurs sont proposés. Ces résultats ont été répliqués plus tard dans une étude comparant l'utilisation du déni de responsabilité (réduction du sentiment de responsabilité du participant, et de la trivialisation selon l'ordre de présentation (Gosling, Denizeau et Oberlé, 2006). De la même manière, la trivialisation réduirait complètement la dissonance si elle est présentée en premier. La voie de trivialisation paraît un mode de réduction viable pour différente manière d'induire la dissonance. Voisin et Fointiat (2015), dans une première condition, éveillèrent la dissonance par une transgression normative. Dans une seconde condition, les participants étaient mis en situation dans laquelle les normes sociales ne leur étaient pas disponibles. Peu importe l'activation ou non des normes sociales, les participants utilisaient la trivialisation comme mode de réduction.

Martinie (2013) a réalisé une expérience proposant de connaître la voie de réduction privilégiée des individus en état de dissonance. Après avoir induit de la dissonance par la réalisation d'un essai contrattitudinal, elle proposait aux participants de réduire leur dissonance par des voies présentées simultanément. Plus précisément, ils avaient le choix soit entre la rationalisation cognitive et la trivialisation, soit entre la rationalisation cognitive et la rationalisation en acte, soit entre la rationalisation en acte et la trivialisation, soit entre les trois. Les résultats montrèrent une préférence pour la rationalisation cognitive, quelle que soit la condition et ceci dans la mesure du possible. Lorsque la voie de la rationalisation cognitive était impossible (condition 3), les participants optaient autant pour la rationalisation en acte que pour la trivialisation. En fait, ces résultats montrèrent une préférence toute particulière pour le changement d'attitude lorsque les voies sont présentées simultanément. Par ailleurs, cette préférence pour le changement d'attitude ne s'expliquerait pas en termes de coût cognitif. En effet, Martinie et Larigauderie (2007) ont montré que le changement d'attitude et la trivialisation seraient des processus contrôlés (donc demandant beaucoup de ressources cognitives) et que le changement d'attitude demanderait bien plus de besoin de ressources que la trivialisation.

1.5.4. L'explication causale des conduites

L'explication causale (Heider, 1958) peut être utilisée pour réduire la dissonance en apportant une justification à la réalisation ou à l'acceptation d'un comportement problématique. Un participant qui fait appel à des explications externes (ou situationnelles) permettant de justifier les raisons qui l'ont amené à accepter de réaliser un acte problématique permettrait ainsi réduire la dissonance (*e.g.* Beauvois, Michel, Py, Rainis, & Somat, 1996 ; Channouf, Py, & Somat, 1993 ; Joule, Beauvois, & Deschamps, 1987) Dans le sens inverse, la mobilisation ou l'induction d'explications internes (ou dispositionnelles) aurait tendance à augmenter la dissonance (Channouf, LeManio, Py, & Somat, 1993).

1.5.5. Le déni de responsabilité

Gosling *et al.* (2006) proposent un mode de réduction de la dissonance, qualifié de déni de responsabilité, consistant à réduire le sentiment de responsabilité du participant. Ces chercheurs ont montré que nier la responsabilité de la réalisation d'un acte problématique permettrait de réduire la dissonance : après la réalisation d'un essai contrattitudinel, si le participant déclaré libre a la possibilité d'évaluer son sentiment de responsabilité comme première opportunité, il s'empresserait de saisir cette occasion pour nier cette responsabilité et n'éprouverait de ce fait plus le besoin de changer d'attitude (expérience 1) ou de trivialiser (expérience 2).

Nous avons vu qu'il est possible de mesurer l'impact de l'effet d'une dissonance chez un individu en lui proposant, par exemple, un questionnaire d'attitude afin de noter s'il a réduit son état d'inconfort psychologique. Cependant, d'autres moyens de mesure permettent de juger l'état et l'amplitude de la dissonance même. Ces outils approuvent l'existence et la présence d'un état d'inconfort psychologique chez l'individu.

1.6. Mesurer la dissonance

Les mesures de la dissonance cognitive s'intéressent à l'état de dissonance, c'est-à-dire de l'état d'inconfort, et non plus à la réduction de la dissonance. Ces mesures globales se basent sur la définition initiale de la dissonance (Festinger, 1957) et portent ainsi sur l'éveil d'inconfort. On va ainsi retrouver parmi elles des mesures auto-rapportées, explicites ou implicites, ainsi que des mesures physiologiques.

1.6.1. Les mesures auto-rapportées

Le moyen le plus facile d'accéder aux émotions ressenties par les participants consiste à aller directement demander à ces derniers ce qu'ils pensent. Ces mesures dites auto-rapportées ont l'inconvénient de solliciter un traitement conscient des émotions mais présentent en contrepartie une grande facilité d'application. La mesure auto-rapportée la plus connue est celle d'Elliot et Devine (1994).

Elliot *et al.* (1994) proposent une mesure globale de la dissonance à l'aide d'une échelle d'affects auto-rapportées en 24 items. Dans sa construction, cette échelle distingue les affects en 4 composantes principales : les affects négatifs généraux, les affects négatifs tournés vers le Soi (*negself*), les affects positifs et l'inconfort psychologique. C'est uniquement ce dernier composant de l'échelle qui renvoie davantage à un inconfort psychologique. Plus spécifiquement, l'indice d'inconfort psychologique est lui-même composé de trois items (i.e. uncomfortable (*gêné*), uneasy (*mal à l'aise*) et bothered (*embarrassé*)). Cet outil de mesure de la dissonance, appelé parfois « thermomètre de dissonance » (Devine, Tauer, Barron, Elliot, & Vance, 1999), permet de mesurer l'éveil des affects associés à la dissonance ainsi que sa réduction.

Elliot *et al.* (1994) sont les premiers à proposer une échelle de dissonance pour mesurer l'affect lié à la dissonance. Leur expérience comprenait quatre conditions, dans lesquelles il était demandé aux participants de réaliser un essai. Dans une première condition, ils rapportaient leur affect, puis dans un contexte de non choix, réalisaient un essai contrattitudinal. A l'issue de l'essai, l'attitude envers le thème de l'essai était mesurée (condition *baseline*). Dans une deuxième condition, les participants acceptaient en toute liberté de rédiger un essai proattitudinel. L'affect était mesuré avant la réalisation de l'essai et l'attitude l'était après (condition *proattitudinel*). Dans une troisième condition, les participants acceptaient en toute liberté de rédiger un essai contrattitudinal. Avant la réalisation de l'essai, l'affect puis l'attitude étaient mesurés (condition *préaffect/attitude*). Dans la dernière condition, l'attitude puis l'affect étaient mesurés après que les participants ont rédigé dans un contexte de liberté un essai contrattitudinel (condition *postattitude/affect*). Les résultats montrèrent que les participants en condition de dissonance qui avaient reporté leur affect avant même la réalisation de l'essai (condition *préaffect/attitude*) reportaient un inconfort psychologique supérieur aux trois autres conditions. De plus, les participants qui avaient la possibilité de réduire leur dissonance avant de reporter leur affect (condition *postattitude/affect*) étaient les seuls à changer d'attitude. Le principal résultat de cette étude était la présence d'un inconfort psychologique en condition dissonance avant même la réalisation de l'essai.

L'utilisation de cette échelle d'Elliot et Devine dans sa forme originale n'est pas aisée (Lecrique, 2007). Lecrique estime et montre que l'échelle en question annihilerait l'effet de dissonance par sa simple exécution. Les individus, préalablement soumis à des actes problématiques dans des contextes engageants verraient en l'échelle d'inconfort le moyen de réduire leur dissonance. L'échelle permet de mesurer l'amplitude de la dissonance, et en même temps, elle engendrerait une réduction de celle-ci. Lecrique (2007) précise que sur 15 études ayant utilisé l'échelle d'Elliot et Devine, en réalité seules deux études citées utiliseraient réellement l'échelle originale (i.e. Gosling et *al.*, 2006, expérience 3 ; Matz & Wood, 2005, expérience 1 à 3). Enfin, ces seules études ne montrèrent pas de résultats strictement identiques à ceux d'Elliot et Devine : Matz et Wood (2005) n'obtinrent pas une structure factorielle équivalente et inclurent notamment 5 items dans l'indice d'inconfort psychologique. Quand à Gosling et al. (2006), l'observation de la dissonance serait attestée par l'indice de *negself* et non par celui d'inconfort.

Les études utilisant des échelles « adaptées » de la version proposée par Elliot et Devine ont permis de confirmer un éveil de la dissonance à la suite de l'inconsistance (*e.g.* Galinsky, Stone, & Cooper, 2000, expérience 1 ; Harmon-Jones, 2000, expérience 2 ; Holland, Mertens, & Van Vugt, 2002, expérience 1 et 2 ; Monin, Norton, Cooper, & Hogg, 2004, expérience 1 et 2 ; Norton, Monin, Cooper, & Hogg, 2003, expérience 3 ; Russel, & Jones, 1980). Dans une moindre mesure, certaines études ont également montré la réduction des affects associés à la dissonance à la suite de l'usage d'un mode de réduction (*e.g.* Galinsky et *al.*, 2000, expérience 1 ; Harmon-Jones, 2000, expérience 2 ; Matz, & Wood, 2005, expérience 2 et 3). De notre côté, nous avons décidé d'utiliser l'échelle adaptée de Norton *et al*. (2003). Cette échelle nous semble précise et facilement utilisable. Elle repose sur six items permettant de mesurer la dissonance : trois items relatifs aux affects positifs (*joyeux, bien, optimiste*) et trois items liés aux affects de l'inconfort (*gêné, mal à l'aise, embarrassé*). Vaidis et Gosling (2011) ont déjà utilisé cette échelle.

1.6.2. L'étude de Vaidis et Gosling (2011)

Vaidis et Gosling ont repris l'échelle adaptée de Norton, Monin, Cooper et Hogg (2003) qui se propose de mesurer la dissonance sur la base de six items mesurant d'un côté les affects positifs et d'un autre côté les affects liés à l'inconfort psychologique. Dans la condition contrattitudinale, ils ont demandé à des étudiants de lire un texte sur la nécessité de débuter les cours à la faculté dès 6h30 du matin. Il s'agissait d'un acte problématique pour la population interrogée. Une autre condition dans laquelle le texte était neutre venait contre balancer l'impact de l'attitude initiale. Enfin, l'engagement était également manipulé : la moitié des sujets étaient libres de participer, l'autre non. Après avoir démontré, dans un premier temps, que les sujets engagés changeaient d'attitude, une seconde expérimentation utilisant l'échelle adaptée de Norton et *al.* (2003) a permis de mesurer l'amplitude de la dissonance ressentie. Les étudiants devaient se placer sur l'échelle proposée de Norton *et al.* en 15 points (de *pas du tout* à *tout à fait*) afin d'exprimer leur état psychologique. Trois items relatifs aux affects positifs et trois items liés aux affects de l'inconfort ont permis de démontrer l'état d'inconfort ressenti chez les sujets aussi bien libres que chez les participants les moins engagés. Les auteurs suggérèrent la présence d'une dissonance comportementale (pour les sujets libres) qui s'exprimerait par le changement d'attitude et d'une dissonance informationnelle (pour les sujets moins engagés) qui serait la résultante du caractère contrattitudinel d'une information.

Nous avons vu que la dissonance peut être mesurée par l'intermédiaire d'échelles. Ces outils permettent de mettre en avant l'état d'inconfort psychologique ressenti par les individus. Plus globalement, nous avons expliqué les processus cognitifs en jeu au moment et après l'acte contrattitudinal générateur de dissonance. Le changement d'attitude à court et à long terme, la rationalisation en acte ou encore la trivialisation, seraient des processus de réduction conséquents aux situations de dissonance engendrées. Nous avons vu que les attitudes abordées et exposées par les chercheurs envers leurs participants sont diverses et variées (intervention de la police sur le campus universitaire, privation de tabac, suppression des aides sociales, etc.). Les recherches portant sur la dissonance cognitive dépassent le cadre de la psychologie. Des études portant sur le processus de dissonance ont été menées dans différents domaines : économique, social, politique ou encore de la santé.

1.7. Les domaines d'application de la dissonance

Nous allons présenter des exemples de domaines d'application qui font l'usage de la dissonance. Nous nous contenterons d'explorer quelques pistes empruntées par la dissonance cognitive, telles l'économie ou la politique, et nous présenterons des exemples d'études menées dans le domaine de la santé. Nous développerons les recherches portant sur le domaine de la santé, notamment dans leurs résultats en termes de changement d'attitude et de comportement, car nos travaux s'inscrivent dans le même champ d'application. Notre problématique est centrée sur les processus de la dissonance participant à la modification des représentations sociales du sport, mais aussi sur les effets engendrés par cette modification en termes de changement d'attitude et de comportement : est-il possible d'amener les étudiants à être favorables à la pratique sportive ? Et est-il possible de les amener à pratiquer du sport ?

1.7.1. Quelques exemples de champs d'application de la dissonance

La dissonance a été étudiée dans le domaine de l'économie et du travail. Par exemple, Akerlof et Dickens (1982) utilisent la théorie de la dissonance cognitive pour montrer comment la mécanique de l'adoption de normes (il s'agit ici de normes de sécurité des travailleurs) peut être biaisée par un processus de dissonance. Ils expliquent le comportement de salariés travaillant dans des industries à risques et qui refusent d'utiliser de nouveaux équipements de sécurité rendus disponibles. Initialement, tous les travailleurs seraient amenés à adopter les conditions qui leur sont les plus favorables. Toutefois, en l'absence d'équipement de sécurité, les travailleurs opérant dans des industries à risque ne peuvent éviter d'être exposés à la possibilité d'un accident. Cette information serait génératrice de dissonance cognitive : la cognition « *risque d'accident* » est inconsistante avec la cognition « *je choisis un métier sûr* ». Si de nouvelles informations viennent remettre en question la situation (par exemple des accidents), ces travailleurs auront tendance à réduire cet état de dissonance en considérant que leur environnement de travail est sécurisé. Ensuite, si des équipements de sécurité sont rendus disponibles, les travailleurs ne vont pas les acquérir puisqu'ils considèrent que leur métier est sécurisé. Le seul moyen d'imposer ces sécurités va ainsi être de légiférer sur des normes de sécurité obligatoire.

Sur le plan social et économique, Oxoby (2004) propose un modèle d'adaptation cognitive basé sur la théorie de la dissonance cognitive pour expliquer la croissance et les comportements des classes populaires. Oxoby considère que les classes populaires, en recherchant un meilleur statut social, vont ressentir un état de dissonance lorsque le statut désiré et leur reconnaissance sociale effective ne s'accordent pas. Pour réduire l'état de dissonance, les personnes ne vont pas modifier leur recherche de statut social mais l'importance accordées à certaines valeurs constituant le statut recherché. Ainsi, ils vont réduire l'importance du revenu et du pouvoir d'achat dans l'image qu'ils possèdent du statut social.

La dissonance cognitive a été l'objet d'études menées dans le domaine de la politique. Baas et Thomas (1980) se sont intéressés à la modification de l'attitude pré- et post-électorale dans le cadre de l'élection américaine en 1976 Carter vs. Ford. En s'appuyant sur une méthodologie sémantique, ils ont mesuré la préférence pour un des deux candidats trois semaines avant, un jour avant, et quatre semaines après l'élection. Les résultats montrèrent comment durant la période pré-électorale, l'évaluation pour le candidat choisi devient plus favorable et celle du candidat rejeté moins favorable. Une fois l'élection passée, les votants pour le candidat perdant vont améliorer leur perception du vainqueur pendant la période post-électorale, procédant à une réduction de l'état de dissonance.

Nous avons proposé quelques exemples permettant d'illustrer l'application de la théorie de la dissonance à de nombreux champs d'activité humains et domaines des sciences humaines et sociales. Dans le cadre de nos travaux, nous allons nous intéresser plus particulièrement à l'impact du processus de dissonance sur les attitudes et les comportements relatifs à l'état de santé des individus.

1.7.2. La dissonance au service de la santé

La théorie de la dissonance cognitive a été utilisée dans le domaine de la santé, que ce soit sur le plan expérimental ou sur le plan purement préventif. La dissonance serait un moyen efficace de lutter contre les comportements à risque. Pour cela, il serait nécessaire de présenter un argumentaire contrattitudinal à un individu, ou à lui faire rédiger des arguments contrattitudinaux, ou encore à le pousser à réaliser un comportement qu'il n'aurait pas émis naturellement.

Par exemple, Basler et Wilcke (1981) ont tenté de persuader, pendant une réunion de 30 minutes, 56 patients opérés du système vasculaire d'arrêter de fumer (« *il faut arrêter de fumer* »). Un an après cette réunion, les chercheurs observèrent que le groupe expérimental montrait une diminution de la cigarette plus faible que le groupe de contrôle (50 fumeurs opérés mais non soumis à la discussion). Il semblerait que les gros fumeurs aient réagi en reniant les informations qui leur étaient fournies, leur permettant ainsi de diminuer leur dissonance cognitive sans avoir à changer de comportement. Autrement dit, les sujets fumeurs n'auraient ni changé d'attitude (« *j'aime fumer* ») ni changé de comportement (« *je continue de fumer* »), mais auraient remis en cause les informations expliquées lors de la réunion (« *il faut arrêter de fumer* ») afin de réduire la dissonance ressentie.

Des études réalisées sur le lien entre peur et persuasion sociale sont également intéressantes pour identifier les différentes réactions des individus confrontés à des informations perturbantes et donc enclins à un état de dissonance. Pour faire naître de la peur, les fumeurs sont exposés aux risques graves induits par le comportement incriminé, et qui risquent de se produire si celui-ci n'est pas modifié (La Tour, Snipes, & Bliss, 1996 ; Rogers, 1983 ; Tanner, Hunt, & Eppright, 1991). De telles informations seraient par conséquent impliquantes et dissonantes pour un fumeur et, outre les réactions affectives de peur qu'elles suscitent, des tactiques cognitives de réduction du déséquilibre psychologique provoqué ont pu être identifiées.

Joule (1986) opérationnalise les effets de la dissonance chez des fumeurs. Il montre que les sujets fumeurs accepteraient majoritairement d'arrêter de fumer pendant trois jours (requête finale) s'ils acceptent un premier comportement problématique de privation de 18h. L'acceptation finale particulièrement coûteuse permettrait aux individus de rationaliser l'acceptation de la première requête (arrêt pendant 18h) : accepter la seconde offre leur donnerait l'opportunité de réduire la tension créée par l'acceptation de la première.

Janis et Mann (1965) ont mis en évidence l'effet de dissonance après un jeu de rôle. Ils demandaient à des jeunes filles fumeuses de tenir un jeu de rôle qui consistait à se mettre dans la peau de jeunes filles apprenant de leur médecin qu'elles étaient atteintes d'un cancer au poumon. Les résultats obtenus montrèrent que ces sujets ont exprimé une attitude plus favorable, à l'issue du jeu de rôle, envers une diminution de la consommation de tabac que des sujets du groupe contrôle. Deux semaines plus tard, les participantes du groupe expérimental

reportèrent avoir fumé en moyenne 10,5 cigarettes de moins que les sujets du groupe contrôle. Cette réduction persistait dix-huit mois après le jeu de rôle (Mann & Janis, 1968).

D'autres recherches utilisant la dissonance cognitive montrent que cette procédure trouverait des applications dans d'autres champs liés au comportement de la santé, tels l'usage des préservatifs (Aronson et al., 1991, Stone et al., 1994), les attitudes liées au brossage des dents (Janis & Feshbach, 1953, 1954) ou encore dans le domaine de la prévention routière (Grosbras, Fointiat, & Somat, 2002, Fointiat, 2004).

Ces exemples montrent que la théorie de la dissonance peut conduire les individus à changer leurs attitudes et/ou leur comportement en matière de santé. Notre objectif, en plus de l'analyse de l'effet de la dissonance sur la modification de la représentation sociale du sport, consiste aussi à identifier les conséquences d'un tel changement représentationnel sur les attitudes et comportements de la population étudiante non-sportive. Nous avons présenté la genèse de la théorie de la dissonance cognitive telle que l'avait proposé Festinger (1957), puis nous avons présenté les reformulations apportées depuis Brehm et Cohen (1962) jusqu'au modèle des Standards de Soi (Stone & Cooper, 2001). Nous avons notamment évoqué les paradigmes de la simple soumission forcée (Festinger & Carlsmith, 1959) et de la double soumission forcée (Joule, 1986) comme outil expérimental afin de générer un état de dissonance chez les individus. Nous avons également présenté les différents modes de réduction (changement d'attitude, rationalisation en acte, trivialisation) utilisés par les individus pour réduire cet inconfort psychologique engendré par le processus de dissonance. Les paradigmes issus de la théorie de la dissonance cognitive peuvent être appliqués au domaine des représentations sociales. Nous verrons en détail dans le chapitre n°3 comment s'articulent ces deux champs de recherche. Maintenant, nous présentons la théorie des représentations sociales.

Chapitre n°2 : La théorie des représentations sociales

Dans cette seconde partie, nous tenterons de présenter et d'expliquer les fondements de la théorie des représentations sociales. A travers l'approche originelle de Moscovici, nous détaillerons entre autres les processus en jeu lors d'élaboration des représentations sociales ainsi que les différentes fonctions qui leurs sont associées. Nous présenterons les diverses méthodes de recueil d'information et nous expliquerons pourquoi nous avons privilégié les analyses discursives à la documentation. Ensuite, nous distinguerons deux approches distinctes, au demeurant complémentaires, portant sur les représentations sociales : la théorie du noyau central et la théorie des principes générateurs. Nous verrons en quoi ces deux théories élaborées par Abric (structurale) et Doise (dynamique) se distinguent notamment concernant le processus d'élaboration, mais se peuvent se compléter sur le versant des fonctions des représentations sociales. Nous aborderons l'aspect évolutif des représentations sociales, qui représente le fondement de notre réflexion et de nos travaux : nous verrons que sous certaines conditions (dissonance, engagement, irréversibilité), les représentations peuvent changer et avoir une influence sur les attitudes et les comportements des individus.

2.1. L'approche originelle de Moscovici (1961)

2.1.1. Le point de départ de la théorie : les représentations collectives et individuelles de Durkheim (1895, 1898).

C'est le sociologue Emile Durkheim (1895, 1898) qui aborde le premier l'idée d'une représentation, d'une connaissance ou d'un savoir spécifique. Dans son analyse sociologique, il place au-dessus des individus ou des faits individuels les faits sociaux. « *L'unité de base sociologique est incontestablement le groupe social (la société), régi, pour Durkheim, par une sorte de système ou de spiritualité : la conscience collective* » (Bonardi, & Roussiau, 1999, p.11). Le sociologue considère qu'il s'agirait d'une instance de contrôle qui rassemblerait des croyances, des sentiments, des souvenirs, des idéaux ou des aspirations et des représentations qui sont partagées par tous les membres de la société. Cette conscience collective possèderait un aspect contraignant envers l'individu : elle imposerait à l'individu des manières de penser et d'agir et se matérialiserait dans les institutions sociales par le moyen de règles sociales, morales, juridiques ou politiques.

D’après Durkheim, la conscience collective serait caractérisée par des formes mentales socialisées qui de nombreux éléments (mythologies, vision de l’espace du temps, relations ancestrales, savoirs communs, opinions, etc.). Aussi, elles seraient en rapport avec les pratiques et les comportements quotidiens (individuels et collectifs) en ce sens qu’elles les légitiment. En fait, les représentations collectives formeraient la base fondamentale des jugements et des comportements humains.

Selon Durkheim, les représentations individuelles se situeraient à un niveau différent et formeraient la base de la conscience individuelle. Pour lui, elles seraient différentes des représentations collectives. Le sociologue admet leur existence mais les juges peu importantes, d’une part, parce que leur durée de vie est limitée (elles disparaissent en même temps que leurs concepteurs), et, d’autre part, parce qu’elles reflètent assez mal les représentations collectives, qui elles, obéissent à des lois collectives différentes. Par conséquent, le sociologue admet une supériorité des éléments sociaux (représentation collective) sur les éléments individuels.

Selon Durkheim, la conscience collective serait une réalité qui transcenderait les membres du groupe et qui traverserait toutes les institutions qui la matérialisent. Selon lui, il s’agirait d’un système clos qui fonctionnerait de manière autonome. Autrement dit, la conscience collective serait un système indépendant qui ne tiendrait pas compte de l’évolution et de la transformation des faits sociaux. Moscovici (1961) proposera une alternative à cette conception stable en tenant compte de certains facteurs : la diversification sociale qui s’accélère (par exemple la division du travail) et de nombreux secteurs de la société qui finissent par échapper aux régulations sociales traditionnelles. Les progrès sociaux rapides, caractéristiques des sociétés modernes, feraient perdre du terrain à des régulations sociales telles que la morale ou la religion. Selon l’approche de Durkheim, l’effet de ces régulations sociales s’amenuiserait, c’est-à-dire qu’elles ne serviraient plus à comprendre et à expliquer ce qui se passe dans la société, et par conséquent finiraient à terme par disparaître.

De son côté, Moscovici (1961) veut envisager les représentations sous une forme plus dynamique et mobile avec l’idée qu’elles circuleraient continuellement, montrant ainsi leur fonction de sociabilité. Nos travaux s’inscrivent dans cette approche qui tient compte de l’aspect évolutif des représentations. Moscovici part du point de vue des sociétés contemporaines pour lesquelles la configuration des rapports sociaux se baserait sur la division du travail.

Cette division créerait la spécialisation des tâches et des rôles dans laquelle tout le monde ne trouverait pas les mêmes intérêts ni les mêmes enjeux. S'il y a différenciation, il y aurait aussi conservation des rapports de pouvoirs et de domination. On serait ainsi éloignés des visions uniformes que l'on rattachait aux sociétés traditionnelles. Selon Moscovici, les représentations sociales incarneraient l'hétérogénéité des appartenances groupales et évolueraient en fonction des transformations de la société.

2.1.2. Les représentations sociales selon Moscovici

Moscovici (1961) propose de substituer le concept des représentations sociales à celui des représentations collectives. Si les représentations collectives sont constitutives de groupes sociaux larges, les représentations sociales seraient à l'œuvre dans un milieu plus restreint, petites structures ou classes sociales par exemple. Elles seraient plus nombreuses et plus diversifiées, plus limitées et fragmentaires.

Selon Moscovici, l'individu construirait le réel, c'est-à-dire les images (ou représentations) d'objets concrets qui formeraient le monde dans lequel il vit, et qui lui permettraient de s'y repérer, d'agir et de communiquer. Cette création serait personnelle, parce que chacun élaborerait seulement une représentation des objets qui sont pour lui importants ou utiles, et que les éléments qui compose la représentation seraient sélectionnés par chacun. Mais cette création serait également sociale puisque l'individu personnaliserait des éléments (des idées sociales) qui circulent dans la société. Il construirait la représentation d'un objet par le contact même avec son environnement. Il ajusterait/ réajusterait sa représentation à travers ses rapports avec les membres des groupes auxquels il appartient. Jodelet rejoint Moscovici et propose de définir la représentation sociale comme « *une forme de connaissance courante, dite de sens commun, caractérisée par les propriétés suivantes : 1. Elle est socialement élaborée et partagée, 2. Elle a une visée pratique d'organisation, de maîtrise de l'environnement (matériel, social, idéel) ; 3. Elle concourt à l'établissement d'une vision de la réalité commune à un ensemble social ou culturel donné* » (1991, p.668).

Nous tenterons de vérifier à travers nos expérimentations que la conception originelle de Moscovici est avérée. Nous verrons entre autres, que les étudiants inscrits en Sciences Humaines à Aix-Marseille Université ont une représentation spécifique du sport, liées à leur identité sociale, à leurs lieux de vie, à leurs expériences de vie et à leur niveau de pratique.

Moscovici (1961) a travaillé également sur l'origine de la formation et du fonctionnement des représentations sociales au sein d'une société en mouvement, et a montré l'importance de deux processus : l'objectivation et l'ancrage.

2.1.3. L'élaboration des représentations

La recherche princeps de Moscovici (1961) sur les représentations a été réalisée sur l'objet social « psychanalyse ». En examinant en profondeur les processus d'élaboration de la représentation, Moscovici repéra deux mécanismes spécifiques : le processus d'objectivation et le processus d'ancrage : « *nous voyons à l'œuvre deux systèmes cognitifs, l'un qui procède à des associations, inclusions, discriminations, déductions, c'est-à-dire le système opératoire, et l'autre qui contrôle, vérifie, sélectionne à l'aide de règles, logiques ou non ; il s'agit d'une sorte de métasystème qui retravaille la matière produite par le premier* » (Moscovici, 1976, p.254). Nous allons présenter plus précisément ces deux processus :

2.1.3.1. L'objectivation

L'objectivation désigne la genèse de la mise en forme des connaissances relatives à un objet. Une double fonction imageante et structurante y est assurée. Le processus d'objectivation donne une texture matérielle aux idées et fait correspondre des choses aux mots. De cette manière, ce processus matérialiserait la signification des choses et faciliterait la communication (Doise, Clémence, & Lorenzi-Cioldi, 1992). L'objectivation pourrait être décomposée en trois phases : une première phase de déconstruction sélective au cours de laquelle certains éléments relatifs seraient sélectionnés et décontextualisés. Il s'agirait d'un tri de l'information qui s'opèrerait en fonction de certains critères, notamment culturels et normatifs. Il y aurait donc une appropriation de l'information par l'individu dans son propre univers. Lors d'une seconde phase, les éléments sélectionnés formeraient un noyau figuratif, imagé et cohérent. Cette étape consisterait, par des mécanismes de réajustement, à donner un rôle plus important à certains éléments qui acquerraient ainsi une forte signification. Enfin, au cours de la phase de naturalisation, les éléments du noyau figuratif seraient concrétisés, acquerraient un statut d'évidence et deviendraient des entités objectives.

2.1.3.2. L'ancrage

L'ancrage consiste en l'incorporation de nouveaux éléments de savoir dans le système de valeurs du sujet et définit l'instrumentalité du noyau figuratif. L'ancrage interviendrait en amont et en aval de la formation des représentations, en assurant leur incorporation dans le social. En amont, l'ancrage enracinerait la représentation et son objet dans un réseau de significations préexistant qui permettrait de les situer au regard des valeurs sociales et de leur donner une cohérence. En aval, l'ancrage servirait à l'instrumentalisation du savoir en lui conférant une valeur fonctionnelle pour l'interprétation et la gestion de l'environnement. Ils se situeraient ainsi en continuité avec l'objectivation : la naturalisation des notions leur donnerait cette valeur de réalité concrète, directement utilisable dans l'action.

Lors de son étude, Moscovici a démontré que la représentation sociale de la psychanalyse se formait autour d'un « noyau figuratif », où l'on trouverait les éléments jugés les plus importants (par exemple lors de cette recherche, « l'inconscient » ou « les complexes »). Cette schématisation serait, selon le psychologue, le résultat d'une sélection de l'information qui s'effectue selon les groupes d'appartenance et les normes dominantes de référence. La dynamique d'une représentation fonctionnerait comme un tout : les processus d'objectivation et d'ancrage se combineraient dans le mouvement d'appropriation du réel, mais ils participeraient également à toute évolution ou transformation des représentations.

Les processus décrits lors de l'élaboration d'une représentation sociale relèveraient deux points essentiels pour la conduite de nos travaux. Dans un premier temps, l'objectivation serait une étape de modélisation de la représentation et permettrait une hiérarchisation des différents éléments. Autrement dit, l'individu associerait à chaque élément une valeur bien déterminée qui donnerait un sens à la représentation, et qui guiderait ses comportements et ses conduites vis-à-vis de l'objet social de référence. Ce processus d'objectivation sera discuté et nous permettra de faire le lien avec notre travail portant sur la signification des éléments de représentation : en effet, nous tenterons de démontrer que chaque élément possède une signification plus ou moins positive/ négative qui influence l'attitude et le comportement vis-à-vis de l'objet étudié. Dans un second temps, l'ancrage permettrait d'incorporer de nouveaux éléments ou de modifier leur positionnement au sein de la hiérarchie préexistante. Notre travail s'articulera autour de cette capacité dynamique de la représentation. Dès son origine, la représentation est stable mais pas immuable, et nous tenterons de démontrer qu'il est possible de modifier une représentation sociale par le biais de nouvelles pratiques sociales.

2.1.4. Les fonctions des représentations

Les représentations sociales joueraient un rôle fondamental dans la dynamique des relations sociales et dans les pratiques car elles répondraient à quatre fonctions essentielles :

- *Fonctions de savoir : elles permettraient de comprendre et d'expliquer la réalité*

Selon Moscovici, les représentations sociales permettraient aux acteurs sociaux d'acquérir des connaissances et de les intégrer dans un cadre compréhensible pour eux, en cohérence avec leur fonctionnement cognitif et les valeurs auxquelles ils adhérent. D'autre part, elles faciliteraient la communication sociale. Elles définiraient le cadre de référence commun qui permet l'échange social, la transmission et la diffusion de ce savoir « naïf ».

- *Fonctions identitaires : elles définiraient l'identité et permettraient la sauvegarde de la spécificité des groupes*

« *Les représentations ont pour fonction de situer les individus et les groupes dans le champ social… [elles permettent] l'élaboration d'une identité sociale et personnelle gratifiante, c'est-à-dire compatible avec des systèmes de normes et de valeurs socialement et historiquement déterminés* » (Mugny & Carugati, 1985, p.183). Cette fonction identitaire des représentations leur donnerait une place primordiale dans les processus de comparaison sociale. Les recherches sur le rôle des représentations dans les relations intergroupes présentées plus loin par Doise (1973) illustrent bien et confirment cette fonction.

- *Fonctions d'orientations : elles guideraient les comportements et les pratiques*

Le système de pré-codage de la réalité que constituerait la représentation sociale en fait un guide pour l'action. Ce processus d'orientation des conduites par les représentations résulterait de trois facteurs essentiels : 1) la représentation interviendrait directement dans la définition de la finalité de la situation ; 2) la représentation produirait également un système d'anticipations et d'attentes, elle serait donc une action sur la réalité : sélection et filtrage des informations, interprétations visant à rendre cette réalité conforme à la représentation ; 3) la représentation serait prescriptive de comportements ou de pratiques obligés. Elle définirait ce qui est licite, tolérable ou inacceptable dans un contexte social donné.

- *Fonctions justificatrices : elles permettraient a posteriori de justifier les prises de position et les comportements*

Nous venons de voir comment en amont de l'action les représentations joueraient un rôle essentiel. Mais elles interviendraient aussi en aval de l'action, permettant ainsi aux acteurs d'expliquer et de justifier leurs conduites dans une situation ou à l'égard de leurs partenaires.

Nos travaux nous permettront de nous interroger en partie sur les fonctions garanties par les représentations sociales. Plus précisément, de nombreuses interrogations seront mises en avant : si la fonction de savoir représente l'appropriation et l'interprétation des informations liées à un objet social, est-ce que la signification associée à des éléments de représentation peut-elle être liée à cette fonction de savoir ? L'individu évaluerait automatiquement chaque information associée à l'objet de représentation, et l'on peut se demander si ces jugements spécifiques peuvent avoir une conséquence sur l'attitude globale. Est-ce que le fait d'avoir un avis défavorable envers un ou des éléments centraux de la représentation du sport peut expliquer l'attitude et le comportement des individus non-sportifs ? De plus, si les représentations orientent les comportements, alors on peut s'interroger sur l'impact d'une transformation de représentation sur les conduites futures. Si la représentation du sport peut être modifiée, est-ce que le comportement des étudiants non-sportifs pourrait changer ? Enfin, si les représentations ont une fonction identitaire, on peut se demander si le sentiment d'appartenance peut influencer l'élaboration des représentations ? Est-ce qu'il n'est pas « normal » d'avoir un jugement défavorable envers la pratique du sport s'il s'agit d'une idée importante dans l'esprit des gens qui revendiquent ne pas être sportifs ? Nous tenterons d'apporter un éclaircissement à ces diverses questions.

2.1.5. Les méthodes de recueil des représentations sociales

Les représentations sociales sont des processus d'interprétation du monde social. Elles désignent à ce titre des processus générateurs de discours. L'accès aux connaissances qu'elles recèlent se fait alors par le recueil de ce discours, sous sa forme orale et/ou sa forme écrite, qui constitue la principale source de données exploitables pour l'approche des représentations. Comme le soulignent Beauvois, Joule et Monteil (1994), le discours est à prendre comme *« lieu privilégié où se marquent les conduites de références et les prises de position* » (p.76).

2.1.5.1. La production discursive

Le discours occupe une place centrale dans la théorie des représentations sociales car il incarne le processus de signification inhérent à toute action et à toute interaction (Keller, 2007). Le discours est le fruit de l'univers symbolique de l'individu ou du groupe qui le produit. Nous allons passer en revue les principales techniques dont se sert la psychologie sociale afin de déterminer les éléments de représentation :

- Le questionnaire : son usage est important dans l'étude des représentations sociales. Il peut se présenter sous diverses formes en se structurant sur une production plus ou moins libre des répondants selon que les questions sont ouvertes ou fermées. Les premières se résument généralement au fait de demander aux personnes ce qu'elles pensent de l'objet étudié (par exemple : « *Que pensez-vous de… », « Pourquoi croyez-vous que… », Comment expliquez-vous que…* », etc.). Il s'agit d'une méthode fructueuse car facile à réaliser en nombre. De plus, les personnes ont la liberté de structurer leur propos comme elles l'entendent. Nous l'utiliserons afin de connaître les représentations sociales du sport de nos différents échantillons d'étudiants (sportifs vs. non-sportifs). Il y a également les questions fermées, qui se déclinent sous différents modes :
  - Les questions sont déjà formulées par le chercheur, les personnes doivent répondre par l'affirmative ou la négative.
  - Les questions ou énoncés sont présentés avec une série de réponses proposées afin de caractériser l'objet étudié.
  - Les questions sont présentées avec les réponses traduites en échelles graduées selon la caractéristique de l'opinion recherchée. C'est le cas des échelles d'attitude de Likert.

- L'association libre : il s'agit d'un questionnaire axé sur le recueil d'informations liées à l'objet de représentation. Le principe est d'approcher la représentation en accédant à tous les éléments qui y sont liés, afin d'appréhender l'univers sémantique concerné par l'objet en question. Il s'agit d'un outil très utilisé en matière d'étude de représentation sociale (e.g., Abric & Vergès, 1994 ; Bonnec, Roussiau, & Vergès, 2002 ; Campos & Rouquette, 2000, 2003 ; Dany, Urdapilleta, & Lo Monaco, 2015 ; Deschamps &

Guimelli, 2002 ; Deschamps, Guimelli, & Beauvois, 2004 ; Guimelli & Abric, 2007 ; Guimelli & Deschamps, 2000 ; Lacassagne, Salès-Wuillemin, Castel, & Jebrane, 2001 ; Lo Monaco & Guimelli, 2008, 2011 ; Moscovici, 1976 ; Piermattéo, Lo Monaco, Moreau, Girandola, & Tavani, 2014 ; Pozzi, Fattori, Bocchiaro, & Alfieri, 2014 ; Roland-Levy, Lemoine, & Jeoffrion, 2014 ; Salès-Wuillemin, Morlot, & Fontaine, 2011 ; Tavani, Zenasni, & Pereira-Fradin, 2009 ; Tsoukalas, 2006 ; Vergès, 1992). Il est rapide à proposer et à remplir, et son analyse (en pourcentage de fréquence) se réalise de manière claire et objective. Nous l'utiliserons à plusieurs reprises, en l'adaptant notamment à la théorie du noyau (Abric, 1976, 1989, 1994) cf. questionnaire d'évocation hiérarchisé (chap. II) 2- a.).

- L'entretien : il se présente la plupart du temps sous forme non directive ou semi-directive. Soit il laisse libre cours au discours de la personne, soit le chercheur guide l'interaction en cadrant un certain nombre de sujets qu'il veut voir abordés. Nous avons utilisé cette méthode d'analyse au cours de notre étude n°2 afin de préciser certaines informations émises ou invoquées au préalable. Les entretiens sont donc venus en appui à d'autres procédures de repérage comme les questionnaires. Ils ont permis de peaufiner et de préciser les informations relevées en amont. Leurs usages ont été limités car comme le précise Abric (1994), les entretiens sont des *interactions finalisées*. Plus précisément, le discours est produit dans un certain cadre et dans un certain mode d'interaction langagière. De ce fait, l'entretien est potentiellement soumis à des effets de contexte, et on ne peut jamais avoir l'assurance que le discours est assumé en situation de face à face.

- Les « focus groups » : ils recueillent les contenus représentationnels par le biais de discussions de groupe. Ces discussions sont ouvertes et organisées afin de saisir un thème ou une série de questions pertinentes pour une recherche (Kitzinger, Markova et Kalampalikis, 2004). Ils permettent la récolte d'un matériel verbal interactif et ont vocation à venir compléter les entretiens et/ou les questionnaires. Cet outil collectif de recueil nécessite cependant un important investissement au travers d'une procédure complexe (réunir plusieurs sujets au même moment, regrouper des sujets à l'aise oralement et en groupe).

2.1.5.2. La documentation

La recherche documentaire va désigner tout support écrit donnant des informations valides pour l'investigation. Nous trouvons les documents de presse (écrites, sources internet, etc.), les comptes rendus de réunion, les manuscrits de littérature, les correspondances épistolaires, les dictionnaires, etc. Elle informe sur les cadres normatifs, idéologiques, institutionnels ou encore historiques à partir desquels s'expriment les représentations. Cependant, il nous semble difficile de réunir assez de matériel suffisamment récent afin d'effectuer une analyse actuelle de la représentation sociale du sport. Pour mener à bien nos recherches, nous avons privilégié des outils d'interaction, de face à face, réalisés directement par la population concernée.

Nous avons vu qu'il existe une multitude d'outils pour récolter des données représentationnelles, même si nous n'avons pas exposé une liste exhaustive des diverses méthodes de recueil. Comme nous l'avons précisé, nous avons préconisé une utilisation croisée de plusieurs de ces outils afin de privilégier les approches pluri-méthodologiques (questionnaires, associations verbales et entretiens). Ce choix nous permettra de cumuler les avantages de chacune des méthodes présentées ci-dessus, notamment en terme de gestion des données sur le plan quantitatif (questionnaires, associations verbales) et qualitatif (entretiens, associations verbales). De plus, nous préciserons plus loin le matériel que nous avons utilisé en termes d'étude de représentations sociales à travers les outils issus de la théorie du noyau central. D'ailleurs, nous allons maintenant présenter les deux grandes approches qui étudient les représentations sociales : la théorie du noyau et la théorie des principes générateurs.

2.2. Deux grandes approches : l'analyse structurale et l'analyse dynamique

Les représentations sociales apparaissent comme le processus d'une élaboration psychologique et sociale du réel. Il s'agirait d'approcher leur organisation et leur mode de fonctionnement pour comprendre l'appropriation des objets de la réalité sociale par les groupes. Selon l'approche structurale, une représentation ne devrait pas être réduite à la somme de chacun de ses éléments pris séparément. Elle devrait être mise à jour par les relations qui unissent ces éléments, ainsi que par leurs liens avec l'environnement social.

De cette formalisation structurale du fonctionnement représentationnel, deux grandes orientations théoriques sont distinguées en psychologie sociale : la théorie du noyau central (Abric, 1976, 1989, 1994 ; Guimelli, 1994) et la théorie des principes organisateurs (Doise, 1990, 1992 ; Clémence, Doise, & Lorenzi-Cioldi, 1994). Ces deux théories présentent de nombreux points communs mais se distinguent à la fois théoriquement et méthodologiquement. La première s'intéresse à ce qu'il y a de consensuel dans la représentation, insistant ainsi sur le processus d'objectivation, alors que le second axe davantage son analyse sur le processus d'ancrage.

2.2.1. La théorie du noyau central

2.2.1.1. Les fondements de la théorie du noyau central

Nous avons vu que la représentation sociale est constituée d'un ensemble d'informations, de croyances, d'opinions et d'attitudes à propos d'un objet donné. De plus, cet ensemble d'éléments est organisé et structuré. L'analyse d'une représentation nécessiterait donc obligatoirement un double repérage : celui de son contenu et celui de sa structure. Autrement dit, les éléments d'une représentation seraient hiérarchisés, affectés d'une pondération, et ils entretiendraient entre eux des relations. Cette caractéristique va impliquer une méthodologie spécifique de recueil et d'analyse. Tous les auteurs depuis Moscovici s'accordent sur cette définition de la représentation comme ensemble organisé, mais Abric (1976) avance une hypothèse concernant cette organisation interne : toute représentation serait organisée autour d'un noyau central, constitué d'un ou de quelques éléments qui donneraient à la représentation sa signification.

- Le noyau central

Abric (1976, 1989, 1994) avance que toute représentation serait organisée autour d'un noyau central. Ce noyau serait l'élément fondamental de la représentation, car il déterminerait à la fois la signification et l'organisation de la représentation. Le noyau central d'une représentation assurerait deux fonctions essentielles : une première fonction génératrice dans laquelle il donnerait une valeur aux différents éléments constitutifs de la présentation. Il attribuerait un sens, une signification aux éléments de la représentation. Une autre fonction

organisatrice dans laquelle le noyau central déterminerait la nature des liens qui unissent entre eux les éléments de la représentation. Il serait en ce sens l'élément unificateur et stabilisateur de la représentation.

De plus, le noyau aurait également une propriété : il constituerait l'élément le plus stable de la représentation et assurerait la pérennité dans des contextes mouvants et évolutifs. Selon Abric, il serait dans la représentation l'élément qui résisterait le plus au changement. En effet, toute modification du noyau central entraînerait une transformation complète de la représentation. C'est donc le repérage de ce noyau central qui permettrait l'étude comparative des représentations. Pour que deux représentations soient différentes, elles devraient être organisées autour de deux noyaux centraux différents. Le simple repérage du contenu d'une représentation ne suffirait donc pas à la reconnaître et à la spécifier. C'est l'organisation de ce contenu qui serait essentielle : deux représentations définies par un même contenu pourraient être radicalement différentes si l'organisation de ce contenu, et donc la centralité de certains éléments, était différente.

Ce noyau central serait constitué d'un ou de quelques éléments qui occupent dans la structure de la représentation une position privilégiée : ce serait ceux qui donneraient à la représentation sa signification. Selon Abric, le noyau serait déterminé par trois facteurs : 1/ la nature de l'objet représenté ; 2/ la relation que le sujet – ou le groupe – entretient avec cet objet ; 3/ les systèmes de valeurs et de normes sociales qui constituent l'environnement idéologique du moment et du groupe. Selon la nature de l'objet et la finalité de la situation, le noyau central pourrait avoir deux dimensions différentes. Soit une dimension fonctionnelle, où seraient privilégiés dans la représentation les éléments les plus importants pour la réalisation de la tâche. Soit une dimension normative, dans toutes les situations où interviennent directement des dimensions socio-affectives, sociales ou idéologiques. Dans ce type de situations, on peut penser qu'une norme, un stéréotype, une attitude fortement marqués seraient au centre de la représentation.

Nos travaux s'intéresseront de près au rôle déterminant des éléments composant le noyau central de la représentation sociale du sport. Nous tenterons de voir si des modifications au niveau du noyau sont possibles, et si elles sont susceptibles de produire un impact sur les comportements et sur les attitudes des étudiants non-sportifs vis-à-vis de la pratique sportive. Nous tenterons également de voir si une transformation du noyau peut avoir des conséquences sur la structure globale de la représentation, et donc sur la périphérie. Le système périphérique,

serait d'ailleurs selon Abric, la composante la plus flexible d'une représentation, permettant selon les situations une adaptation du noyau central.

- Les éléments périphériques

Autour du noyau central s'organiseraient les éléments périphériques. Ils seraient en relation directe avec lui, c'est-à-dire que leur présence, leur pondération, leur valeur et leur fonction seraient déterminées par le noyau. D'après Abric, ils constitueraient l'essentiel du contenu de la représentation, sa partie la plus accessible, mais aussi la plus vivante et la plus concrète. Ils comprendraient des informations retenues, sélectionnées et interprétées, des jugements formulés à propos de l'objet et de son environnement, des stéréotypes et des croyances. Ces éléments seraient hiérarchisés, c'est-à-dire qu'ils pourraient être plus ou moins proches des éléments centraux : proches du noyau central, ils joueraient un rôle important dans la concrétisation de la signification. Abric parle même de première périphérie. Si les éléments centraux constituent la clé de voûte de la représentation, il n'en reste pas moins que les éléments périphériques joueraient un rôle essentiel dans la représentation. Ils constitueraient en effet l'interface entre le noyau central et la situation concrète dans laquelle s'élabore ou fonctionne la représentation, et répondraient à trois fonctions essentielles.

La première fonction, dite de concrétisation, serait directement dépendante du contexte, les éléments périphériques résulteraient de l'ancrage de la représentation dans la réalité et permettraient son habillage en des termes concrets, immédiatement compréhensibles et transmissibles. Ils intègreraient les éléments de la situation dans laquelle se produit la représentation, ils préciseraient le présent et le vécu des sujets.

La seconde fonction appelée fonction de régulation précise que les éléments périphériques joueraient un rôle essentiel dans l'adaptation de la représentation aux évolutions du contexte. La périphérie permettrait d'intégrer à la représentation telle ou telle information nouvelle, telle ou telle transformation de l'environnement. Des éléments susceptibles de remettre en cause les fondements de la représentation pourraient ainsi être intégrés soit en leur donnant un statut mineur, soit en les réinterprétant dans le sens de la signification centrale, soit en leur donnant un caractère d'exception, de conditionnalité.

Enfin, dans sa dernière fonction, le système périphérique fonctionnerait comme le système de défense de la représentation. Flament (1987) précise qu'il fonctionnerait comme le « pare-chocs » de la représentation. La transformation d'une représentation s'opérerait donc dans la plupart des cas par la transformation de ces éléments périphériques : changement de pondération, interprétations nouvelles, déformations fonctionnelles défensives, intégration conditionnelle d'éléments contradictoires. C'est dans le système périphérique que pourraient alors apparaître et être supportées des contradictions.

Nous verrons au cours de nos différents travaux cette capacité du système périphérique à s'adapter à de nouvelles situations, à de nouvelles pratiques sociales. Il s'agirait d'une composante essentielle de la représentation, et nous tenterons de démontrer que le cœur de la représentation (son noyau central) peut évoluer en impliquant directement des éléments périphériques : c'est-à-dire qu'un élément de la périphérie pourrait intégrer le système central et devenir inconditionnel, ou alors, qu'un élément central pourrait se modifier pour appartenir à la périphérie de la représentation. Dans tous les cas, le système périphérique tiendrait un rôle majeur car il préciserait et caractériserait le noyau central.

- Bilan : un double système

Les représentations sociales et leurs deux composantes (noyau central, éléments périphériques) fonctionneraient donc bien comme une entité où chaque partie aurait un rôle spécifique mais complémentaire de l'autre. Leur organisation, comme leur fonctionnement, serait régie par un double système (cf. Abric, 1992).

Un système central dont la détermination serait essentiellement sociale, liées aux conditions historiques, sociologiques et idéologiques. Il jouerait un rôle essentiel dans la stabilité et la cohérence de la représentation, il en assurerait la pérennité, le maintien dans le temps, il s'inscrirait dans la durée et sa capacité à évoluer serait lente. Son origine serait dans le contexte global (historique, social, idéologique) qui définit les normes et les valeurs des individus et des groupes dans un système social donné.

Un système périphérique dont la détermination serait plus individualisée et contextualisée, beaucoup plus associé aux caractéristiques individuelles et au contexte immédiat. Ce système périphérique permettrait une adaptation, une différenciation en fonction du vécu, une intégration des expériences quotidiennes et des nouvelles pratiques sociales. Beaucoup plus souple que le système central, le système périphérique le protègerait en quelque sorte en lui permettant d'intégrer des informations, voire des pratiques différenciées. Il permettrait l'acceptation dans le système de représentation d'une certaine hétérogénéité de contenu et de comportement. Ce système périphérique ne serait donc pas un élément mineur de la représentation, il serait au contraire fondamental puisqu'associé au système central, il en permettrait l'ancrage dans la réalité.

C'est donc l'existence de ce double système qui permettrait de comprendre une des caractéristiques essentielles des représentations sociales qui pourrait apparaître comme contradictoire : elles seraient à la fois stables et mouvantes, rigides et souples. Stables et rigides parce que déterminées par le noyau central profondément ancré dans le système de valeur partagé par les membres du groupe ; mouvantes et souples parce que nourries des expériences individuelles, elles intègreraient les données du vécu et de la situation spécifique, et l'évolution des relations et des pratiques sociales dans lesquelles s'insèrent les individus ou les groupes.

- Objectivation et consensus

La place accordée au système central d'une représentation traduit l'importance que ce modèle théorique donne aux contenus communs dans une population donnée. Ce sont les aspects consensuels qui sont mis en avant, ainsi que la manière dont un groupe va les poser en cadre de référence.

Sur le plan de l'investigation, la théorie d'Abric se donne comme premier objectif de cerner les éléments de la réalité sociale qui sont retenus et catégorisés par un groupe de personnes pour la définition de l'objet. Dans un second temps, elle cherche à connaître les relations que les éléments au cœur de la représentation vont entretenir avec les autres éléments de la périphérie. Après l'approche du contenu et de son organisation, elle se propose d'examiner en troisième lieu, l'orientation du champ représentationnel. C'est un aspect qui nous intéressera plus particulièrement, car il désigne les dispositions et les attitudes développées envers un objet, pour lesquelles il s'agit de déterminer leur connotation évaluative (jugement positif ou négatif).

On parlera du « champ dimensionnel » de la représentation, selon lequel, à un contenu, on attribue un sens susceptible d'être investi sur divers modes (pôles positif, pôle négatif).

Nous nous intéresserons aux trois composantes du champ représentationnel : le contenu, l'organisation et l'orientation. Nous chercherons à déterminer le contenu de la représentation sociale du sport des étudiants qui ne pratiquent pas d'activité sportive. Ensuite, nous utiliserons des outils afin de repérer les éléments centraux et périphériques de leur représentation. Et enfin, nous tenterons de démontrer l'impact du rôle évaluatif des éléments de représentation du sport pour expliquer les attitudes et les comportements des participants non-sportifs. L'objectif premier étant de s'appuyer sur une modification de la représentation sociale du sport, tout d'abord selon son aspect organisationnel (éléments centraux vs. périphériques) mais également selon des normes évaluatives associées aux éléments principaux (jugés positif vs. négatif). L'objectif complémentaire étant de voir quels sont les impacts liés à ces modifications en terme de changement d'attitude et de comportement.

Afin de pouvoir nous appuyer sur les principes de la théorie d'Abric, nous devrons utiliser des outils et des techniques de recueil permettant de différencier les deux composantes de la représentation sociale : les éléments centraux et les éléments périphériques.

2.2.1.2. Mise en évidence de la nature des éléments représentationnels

Deux types de méthodes sont mis en œuvre pour appréhender cette distinction du système central et du système périphérique. Il y a d'un côté les techniques de repérage des éléments représentationnels, majoritairement basées sur des analyses quantitatives ; de l'autre, les techniques d'identification qui, davantage axées sur les aspects qualitatifs, autorisent des conclusions plus certaines quant à leur affectation à l'un ou l'autre des deux systèmes.

2.2.1.2.1. Les techniques de repérage : l'analyse procédurale

Ce repérage s'effectue par la recherche d'indicateurs qui vont mesurer la saillance et la connexité des éléments représentationnels en tant que propriétés fondamentales de la centralité. Deux techniques ont principalement été employées dans la théorie du noyau pour repérer les éléments centraux selon leur saillance et leur connexité : l'analyse prototypique et catégorielle, et l'analyse de similitude.

- Les tâches d'évocation libre : l'analyse prototypique et catégorielle

Elles consistent à demander à des personnes enquêtées de donner plusieurs termes à partir d'un mot inducteur désignant l'objet de représentation. Les personnes sont aussi invitées à préciser les termes qui leur paraissent être les plus importants parmi les mots inducteurs. Vergès (1992) propose d'effectuer une analyse prototypique et catégorielle des termes induits, technique qui consiste à croiser la fréquence d'un mot avec son rang d'apparition. Concernant les critères dans le cadre de l'analyse des données recueillies, le premier (la fréquence) est à considérer comme un critère quantitatif et collectif, le second (le rang d'apparition) est à considérer comme un critère qualitatif qui est exprimé par le sujet à travers l'ordre d'apparition des évocations. Plus tard, Abric (2003) proposera une adaptation de l'évocation libre de Vergès et proposera un outil adapté : l'évocation hiérarchisée. La fréquence d'apparition des termes prononcés demeure et le rang d'apparition est appelé importance moyenne. En distinguant les valeurs fortes et faibles dans ces deux indices, il est ainsi possible de construire un tableau à double entrée.

Tableau n°1 : fréquence d'apparition et importance moyenne des associations verbales (Librement adapté d'Abric, 2003)

		Importance / Rang	
		Elevé(e)	Faible
Fréquence	Elevée	Zone de centralité	Première périphérie
	Faible	Zone des éléments contrastés	Seconde périphérie

Dans chaque case, on retrouve, pour chaque mot, sa fréquence d'apparition et son importance moyenne. Ces zones représentent chacune des particularités des représentations sociales, que l'on peut relier à la conception théorique du noyau central. La première case comprenant les éléments les plus fréquents et ceux qui ont été évoqués dans les premières productions de la chaîne associative seront donc les plus saillants, il conviendrait alors de parler de candidats au noyau central. A l'opposé, la quatrième zone abriterait les éléments faibles qui

appartiendraient alors à la périphérie extrême de la représentation. Les mots y sont rarement cités et en dernière position. Les deux autres zones sont également de la périphérie mais elles présenteraient une certaine ambiguïté : dans la zone 2, les mots sont souvent cités avec une importance moyenne élevée (première périphérie), et inversement pour la zone 3 (seconde périphérie). Pour Abric, ces deux zones sont à voir comme zones potentielles de changement au sein de la représentation car elles illustreraient une interaction se produisant entre le système central et le système périphérique.

Une deuxième étape de traitement, l'analyse catégorielle, vient compléter ces premiers résultats. Elle vise le regroupement de termes sémantiquement proches autour de notions prototypiques pour vérifier si les mots les plus fréquents permettent de créer un ensemble de catégories organisées autour d'eux.

Cette méthode de repérage a été souvent utilisée avec succès (Abric, 1994, 2003 ; Flament & Rouquette, 2003 ; Moliner, 1994 ; Moliner, Rateau, & Cohen-Scali, 2002 ; Vergès, 1992, 1995). Nous l'appliquerons au cours de nos travaux car cette option méthodologique nous permettra d'avoir un accès très rapide à un corpus d'éléments relatifs à l'objet. Cet outil précieux constitue une voie propice à l'étude des représentations sociales (Moliner, 2016) et trouve une utilité particulièrement intéressante pour la recherche appliquée (Lo Monaco et al., à paraître ; Moliner et al., 2002).

- L'analyse de similitude

L'analyse de similitude repose sur le critère de connexité. La connexité s'appuie sur l'idée qu'entre deux éléments de représentation, il peut exister une plus ou moins grande relation. Celle-ci peut être évaluée par la cooccurrence des éléments dans une production verbale du sujet (discours, entretien, réponses à une tâche d'associations verbales, etc.). Ainsi entre un cognème A et un cognème B, on peut calculer un indice de relation reposant sur le nombre de fois où ces deux éléments ont été associés par le sujet. On parle alors de connexité quantitative. L'analyse de similitude, fondée sur des indices de cooccurrence, est la première méthode de traitement de données des résultats qui permet la prise en compte de la connexité (Bouriche, 2003 ; Flament, 1981 ; Flament & Rouquette, 2003 ; Guimelli, 1989, 1994, 1998 ; Moliner et al., 2002, voir Galli, Bouriche, Fasanelli, Geka, Iacob, & Iacob, 2010 ou Jung & Pawlowski,

2014 pour des recherches très récentes). Malgré son intérêt certain, notamment concernant des perspectives appliquées (Tavani, Piermattéo, Collange, & Lo Monaco, 2014), l'analyse de similitude précise le point de vue quantitatif mais n'autorise pas l'étude sur un versant qualitatif. Rappelons qu'une cognition n'est pas centrale car elle est saillante et connexe mais que ces deux propriétés en sont des caractéristiques.

Ainsi, si l'analyse de similitude permet d'identifier le fait que des éléments « vont ensemble » (Flament, 1981 ; Flament & Rouquette, 2003) et que certains « ne vont pas ensemble », cette analyse ne nous renseigne pas sur la nature du lien qui unit ou au contraire oppose les deux éléments considérés. C'est pourquoi nous avons décidé de ne pas expérimenter cet outil de repérage de représentation, notre travail étant axé en grande partie sur caractérisation des éléments hiérarchiques. Dans cette perspective, le modèle des SCB (schèmes cognitifs de base, voir plus bas) peut permettre de pallier cette limite (Encadré de Fraïssé & Stewart, à paraître).

2.2.1.2.2. Les techniques d'identification : l'analyse déclarative

Les techniques d'identification rendent compte des propriétés structurales des représentations : elles développent des outils qui permettent d'obtenir le positionnement sur chacun des éléments testés. Les techniques d'identification ont entraîné le développement d'une multitude d'outils d'investigation. Trois d'entre elles apparaissent aujourd'hui largement validées : les schèmes cognitifs de base, la méthode de mise en cause et l'induction par scénario ambigu. Nous présenterons plus en détail la méthode de mise en cause que nous avons choisie pour identifier les éléments centraux de la représentation du sport.

- Les schèmes cognitifs de base (SCB)

La méthode des SCB permet une formalisation appréciable des liens existant entre les éléments constitutifs de la représentation entre eux et/ou avec l'objet de cette représentation (Rouquette, 1994). Après avoir réalisé une association verbale, les sujets sont conduits, dans un deuxième temps, à justifier par écrit leurs réponses. Enfin, dans un troisième temps, ils doivent évaluer de manière systématique la nature des relations existant entre l'inducteur proposé et les mots induits qu'ils ont produit précédemment, et ce au moyen d'expressions standardisées traduisant en langage commun les différentes relations pouvant exister. Ces relations apparaissent sous la forme de connecteurs qui se trouvent être en nombre fini. Les expressions standardisées proposées à l'évaluation du sujet correspondent à l'affirmation d'une relation

spécifique entre M1 (premier Mot ou Mot inducteur) et M2 (deuxième mot ou mot induit). Nous décidons de ne pas utiliser cette méthode car elle est extrêmement complexe et coûteuse pour le sujet répondant. Même, si certaines recherches récentes (Fraissé & Stewart, 2002 ; Stewart & Fraissé, 2009) mettent en avant son application et sa méthodologie rigoureuse, il nous a semblé plus pertinent d'employer une technique plus souple et avantageuse pour étudier la structure de la représentation sociale du sport : le Test de Mise en Cause (Moliner, 1988, 1989, 1992).

- Le test de mise en cause

Développée par Moliner (1988, 1992), la technique de mise en cause (MEC) constitue la technique qui a permis pour la première fois le repérage systématique du statut « central vs. périphérique » des éléments représentationnels. La MEC repose sur la propriété symbolique des éléments centraux. Ces éléments, nous l'avons vu, sont indispensables (non négociables, pour reprendre le terme utilisé par Moscovici, 1993) pour définir l'objet. Sans eux, il est impossible pour l'individu de se représenter l'objet, il perd son sens.

Cette technique repose sur un principe de double négation et sur l'idée que la suppression d'un élément central, en tant que base non négociable, entraîne une modification de la représentation. D'un point de vue expérimental, une telle suppression peut s'obtenir par sa mise en contradiction : « *lorsque les individus se trouvent face à des informations contredisant les éléments centraux d'une représentation donnée, deux cas de figure se présentent : soit il y a éclatement de la représentation, soit les individus rejettent, non les informations qui leurs sont données, mais l'objet de représentation qu'elles contredisent* » (Roussiau & Bonardi, 2001, p.140).

Méthodologiquement, le modèle opère par réfutation des éléments supposés centraux afin d'en saisir leur portée réelle. Si l'objet de représentation est reconnu après cette réfutation, il n'y a pas de déséquilibre structural et l'élément cible n'est donc pas considéré comme ayant une portée inconditionnelle. La mise en cause de l'élément absorbé par le contexte immédiat relègue celui-ci dans la périphérie. Par contre, si l'objet n'est pas reconnu, on considère que la mise en cause est véritablement déstabilisatrice : on peut ainsi avancer l'identification d'un élément central. Le processus de réfutation est ici un indice de centralité parce qu'il informe sur le caractère inconditionnel de l'élément testé. Voici un exemple d'item utilisé dans le cadre

de la MEC : *A votre avis, une activité, peut-elle être qualifiée de « travail » si celle-ci ne donne pas lieu à une rémunération ?*

Moliner et Courtot (2004) ont adopté cette méthode dans une étude sur la représentation sociale des appartenances politiques. Le questionnaire de centralité qu'ils ont utilisé était constitué de 17 items. Chacun de ceux-ci était introduit par la question générique suivante : « diriez-vous que quelqu'un est de gauche (vs de droite), si… ». S'ensuivaient 17 mises en cause (par exemple : « …s'il veut transformer la société ») pour lesquelles les personnes interrogées répondaient sur une échelle en quatre points : « oui tout à fait / plutôt oui / plutôt non / non pas du tout ». Pour chaque item un score de centralité et une fréquence de réfutation ont été calculés. Le premier indice s'obtient par le codage des réponses (« oui, tout à fait » = 1, jusqu'à « non pas du tout » = 4), qui suppose que plus un item a un score qui s'approche de 4, plus il sera susceptible d'appartenir à la centralité. Pour la fréquence de réfutation, il est nécessaire de calculer de nombre de réponses négatives obtenues par un item qu'il faut diviser par le nombre de personnes répondantes. Une fréquence élevée (déterminer par le seuil de Kolmogorov) obtenue pour un item autorise à le rattacher au système central.

Cette technique permet donc de tester le caractère non négociable des éléments représentationnels. Très souvent utilisée, Flament (2001) considère qu'elle représenterait la méthode la plus efficace pour révéler la structure d'une représentation. Son caractère clair, explicite et sa principale utilisation dans les recherches récentes (Baggio & Renaud, 2015 ; N'Tain, 2014 ; Rateau & Lo Monaco, 2013 ; Zbinden, Souchet, Girandola, & Bourg, 2011 ; Rosa, Tafani, Michel, & Abric, 2011) ont conduit à nous appuyer sur cet outil afin de réaliser la distinction entre le système central et le système périphérique.

- L'induction par scénario ambigu

Cette technique également développée par Moliner (1993) se base, comme la mise en cause, sur le principe de réfutation. La procédure consiste à décrire un objet de représentation en termes suffisamment ambigus pour pouvoir le présenter à une population enquêtée, soit comme identique, soit comme différent de l'objet étudié. On demande ensuite aux personnes, à travers une liste d'items, de préciser lesquels caractérisent le mieux l'objet mal défini. Pour rattacher l'objet ambigu à la représentation qu'elles s'en font, Moliner suppose que les personnes expriment les caractéristiques centrales de leur représentation.

Cette option méthodologique qui autorise le repérage de la structure des représentations a donné lieu, malgré son intérêt certain, à peu d'utilisations (Lac & Ratinaud, 2005). Pourtant, la procédure mise en place par l'auteur trouve une compatibilité certaine avec les critères méthodologiques que toute méthode se doit de rechercher lorsqu'elle se fixe comme objectif le repérage de la structure représentationnelle.

Nous venons de témoigner de la diversité et des possibilités méthodologiques issues de l'approche structurale. Cependant, même si cette approche a su se doter d'un ensemble méthodologique lui permettant de travailler les éléments théoriques à un niveau empirique, des limites sont perçues et discutées (Lo Monaco et al., à paraître). Par exemple, la définition des seuils, en ce qui concerne notamment la méthode des évocations hiérarchisées, repose sur des critères somme toute assez arbitraires qui n'ont pas donné lieu à un véritable travail d'investigation et ont été fixés davantage de manière empirique que de manière théorique. C'est pourquoi nous avons décidé de mener diverses méthodes de recueils d'informations en termes de représentation, afin de multiplier les chances de concevoir la structure de la représentation sociale du sport la plus juste possible. Nous nous appuierons en grande partie sur le seuil de Kolmogorov-Smirnov (coefficient repère du test MEC « *mise en cause* »), définit par Lo Monaco et al. (à paraître) comme le test le plus justifié pour procéder au diagnostic structural dans le cadre notamment de la MEC. Ces auteurs précisent toutefois que « *ce seuil serait sensible aux variations d'effectifs et lorsque le KS devient sévère quand l'effectif augmente, la norme d'équifréquence devient, quant à elle, laxiste* » (p.16). Si les ajustements statistiques semblent comporter quelques biais, Lo Monaco et al. (à paraître) se proposent d'aller plus en avant dans la définition du groupe considéré dans le cadre de la théorie des représentations sociales. Il s'agirait d'une voie prometteuse permettant d'entrevoir un travail d'articulation théorique nécessaire. C'est pourquoi nous réaliserons un travail important en amont afin de bien déterminer notre population étudiante divisée en deux sous-groupes : les individus qui pratiquent du sport et ceux qui ne font pas d'activité sportive. Cette diversité méthodologique reste donc une priorité, et nous proposerons divers outils à travers l'ensemble de nos travaux car la fiabilité du diagnostic structural est importante et capitale pour les avancées théoriques de l'approche structurale et les liens qu'elle tente d'établir avec d'autres paradigmes (e.g., Chokier & Rateau, 2009 ; Lo Monaco, Girandola, & Guimelli, 2016 ; Piermattéo et al., 2014 ; Souchet & Girandola, 2013 ; Zbinden et al., 2011 ; Zouhri & Rateau, 2015).

2.2.1.3. Organisation dimensionnelle et hiérarchie des éléments représentationnels

L'approche structurale caractériserait un système représentationnel par la distinction qualitative de ces éléments : tous n'auraient pas la même place et pourraient être inconditionnels, fonctionnels ou encore normatifs. Cette modélisation retiendrait donc que les composantes d'une représentation se hiérarchiseraient selon la dichotomie centralité-périphérie et elle accorderait une place toute privilégiée au système central qui génèrerait le sens global de la structure (Guimelli, 1989). Cependant, nombre de travaux ont aussi montré qu'une représentation apparaît souvent comme beaucoup plus complexe qu'une structure organisée et hiérarchisée entre centralité et périphérie.

2.2.1.3.1. Le modèle bidimensionnel

Ce modèle a été développé par Moliner (1992, 1993, 1994, 1995, 1996) à partir d'une série d'expérimentations sur la RS de l'entreprise et du groupe idéal. Le modèle avance qu'en plus de la dimension centrale/périphérique, s'ajouterait une seconde dimension structurante : descriptive/évaluative, qui parcourrait l'ensemble du champ représentationnel. Ces deux dimensions seraient indépendantes et bipolaires car elles opposeraient à leurs pôles respectifs les cognitions selon leur statut central versus périphérique, et leur orientation descriptive versus évaluative. Ces deux dimensions sont employées par Moliner pour définir quatre champs de cognitions propres aux RS : 1/ le champ des normes : composé d'éléments centraux orientés vers le jugement, vers une activité d'évaluation, ces éléments seraient investis d'une valeur sociale homogène visant à saisir la qualité de l'objet de représentation ; 2/ le champ des définitions : constitué de cognitions centrales définitoires, ces éléments permettraient d'identifier les différentes formes d'apparition de l'objet et de mobiliser la représentation adéquate ; 3/ le champ des attentes : regroupant les désirs et les craintes du groupe social à l'égard de l'objet, ces cognitions périphériques joueraient le rôle de critères d'évaluation attitudinale ; 4/ le champ des descriptions : agencé en schéma opérationnel, ces cognitions périphériques faciliteraient le traitement d'information en supportant des processus de catégorisation.

Même si l'aspect bipolaire de la dimension descriptive/évaluative décrite par Moliner a été discutée (Rizkallah, 2003 ; Salès-Wuillemin, Galand, Cabello, & Folcher, 2011), nous retiendrons l'idée déjà entrevue précédemment de cette composante évaluative remarquée dans la représentation sociale. Des éléments, notamment liés au système central, seraient porteurs de jugement à l'égard de l'objet de la représentation, et orienteraient les attitudes et les comportements. Nous reviendrons sur cet aspect évaluatif des éléments représentationnels afin d'apporter une explication aux résultats entrevus au cours de nos travaux, qui porteront sur l'influence que peut avoir la signification d'un élément central sur le jugement et le comportement de notre échantillon non-sportif. En effet, nous supposons que la signification d'un élément central peut être porteuse d'une valence plus ou moins positive ou négative vis-à-vis de l'objet social en question. Et la signification de l'élément central caractérisée par cette valence bipolaire pourrait provoquer une attitude plus ou moins positive/ négative des individus envers cet élément représentationnel, et par conséquent pourrait engendrer une attitude plus ou moins positive/ négative vis-à-vis de l'objet représentationnel.

2.2.1.3.2. Les éléments centraux prioritaires et les éléments adjoints

Rateau (1995) développe une autre piste d'appréhension de la hiérarchisation des éléments représentationnels. Afin de rapprocher l'approche structurale et l'approche dimensionnelle, il postule que le système central d'une représentation serait lui-même hiérarchisé parce que composé d'éléments de nature différente avec des rôles particuliers à jouer. Ces éléments centraux se distingueraient alors selon leur niveau de prescription. Rateau propose ainsi de cerner l'existence d'éléments centraux prioritaires, qui correspondraient aux éléments inconditionnels en déterminant la signification de la représentation, et d'éléments centraux adjoints qui seraient négociables avec une saillance prescriptive moindre.

Rateau (1995) a expérimenté cette hypothèse dans une étude menée sur la représentation sociale du groupe idéal, en testant deux de ses éléments centraux : l'amitié et l'égalité. La mise en cause de l'amitié entraînait la non-reconnaissance absolue du groupe idéal, contrairement à la mise en cause de l'égalité qui ne ferait que perturber la représentation. Lheureux, Rateau et Guimelli (2008) désignent cet effet de la manière suivante : « *lorsque les individus se représentent un objet social, ils le font dans une logique comparative, selon laquelle il y a*

l'objet tel qu'il est ou peut être d'une part et l'objet tel qu'il doit être ou ne peut pas être d'autre part » (p.51). Il faudrait donc distinguer, dans une sphère représentationnelle, l'expression d'une composante sémantique d'une composante évaluative. La première déterminerait la signification profonde de l'objet : s'y rattacherait ici l'item amitié qui s'envisagerait alors comme élément central prioritaire. La seconde permettrait d'émettre des jugements à propos de l'objet de représentation. L'item égalité s'exprimerait sur cette composante et, en conséquence, serait à considérer comme élément central adjoint.

La distinction de ces deux types d'éléments centraux permet de souligner l'influence du cadre normatif en termes de désirabilité sociale, pour l'expression des représentations. De plus, cette même distinction introduit l'idée selon laquelle les acteurs sociaux peuvent adapter leurs représentations à la réalité du moment sans forcément en bouleverser la définition originelle, et sans que cette fonction soit prise en charge par le système périphérique.

Cette proposition théorique de Rateau nous semble importante sur deux points : d'une part, il fait référence, comme Moliner précédemment, à la dimension évaluative de certains des éléments d'une représentation sociale. L'objet serait jugé par le biais de la représentation sociale en fonction des éléments la composant. Encore une fois, nous nous appuierons sur ces fondements théoriques afin d'expliquer notre orientation expérimentale axée sur la modification de la signification de certains éléments centraux de la représentation sociale du sport. De plus, Rateau propose l'idée que la transformation d'une représentation ne nécessiterait ni la prise en charge du système périphérique, ni le changement profond du noyau, mais une évolution au niveau des éléments adjoints centrés sur le jugement de l'objet. C'est un point essentiel auquel nous nous référerons, car nous aborderons la transformation de la représentation sociale du sport par le biais du changement de la signification d'un des éléments centraux de cette représentation. Comme nous l'avons déjà précisé, nous supposons que la signification d'un élément central est caractérisée par une valence plus ou moins positive/ négative, elle-même porteuse d'attitude plus ou moins positive/ négative envers cet élément central. Nous pouvons poser le lien entre la notion de signification et la notion de jugement apportée par Rateau. De plus, l'idée d'une hiérarchie structurelle globale au sein des représentations sociales émise par Rateau, isolée de l'aspect dichotomique classique noyau central vs. périphérique, sera discutée à travers notre méthodologique et nos résultats. Cette conception est d'ailleurs renforcée par la proposition de Katérélos.

2.2.1.3.3. La sur-activation des éléments périphériques

Katérélos (1993) va prendre parti d'envisager la périphérie comme tout aussi fondamentale au fonctionnement d'une représentation. Son postulat stipule qu'en fonction de circonstances particulières dans une situation sociale donnée, les comportements pourraient être ajustés sans que l'univers représentationnel ne soit bouleversé. Cette adaptation serait alors permise par l'action de « sous-structurations périphériques » déclenchée par la spécificité des contextes.

Katérélos a pris la relation éducative comme objet de représentation auprès d'enseignants travaillant en ZEP (zones d'éducation prioritaires) et auprès d'enseignants exerçant dans des quartiers plus classiques. Il montrera que la relation pédagogique s'articulait autour de deux notions prioritaires : la pédagogie libérale (élément central) et la pédagogie traditionnelle. Le chercheur démontra l'existence d'un système structuré de manière autonome qui autorisait un enseignant, dans des situations particulières mais souvent urgentes, à réagir rapidement. Cette réaction d'urgence éviterait à l'enseignant de remettre en cause le principe organisateur de la représentation et lui permettrait de se sentir légitime s'il est amené à être autoritaire. La pédagogie traditionnelle se poserait ici comme sous structuration périphérique qui s'activerait si nécessaire et remplacerait temporairement et conditionnellement le système central en cas de nécessité.

Cet apport théorique met en avant, une nouvelle fois, l'aspect mouvant et protecteur du système périphérique vis-à-vis du noyau central. Dans l'optique de nos travaux, nous tenterons d'observer l'impact que peut produire le renforcement de certains éléments périphériques, dans un contexte d'engagement prédéterminé, sur le cœur de la représentation sociale du sport.

Au final, nous avons vu que l'approche structurale classique des représentations sociales a généré un nombre de recherches important, dans lesquelles plusieurs chercheurs se sont questionnés tant sur la théorie que sur la méthodologie. Il s'agit d'une approche axée sur la structure organisationnelle des représentations, qui permet de définir et préciser les éléments les plus importants et les plus influents appartenant au noyau central. Ces éléments orienteraient les comportements et influenceraient les attitudes des individus, c'est pourquoi nous nous attèlerons à réaliser des expérimentations autour de ces éléments-clés, afin d'amener les étudiants initialement non-sportifs à apprécier le sport. Dans une autre approche, Doise propose également un autre facteur susceptible de changer les représentations sociales. L'influence

sociale serait au cœur des relations humaines, et exprimerait le fait que souvent nous pouvons changer d'opinions ou de croyances lorsque nous prenons connaissances des opinions ou croyances partagées par les autres personnes (Mugny, Oberlé, & Beauvois, 1995).

2.2.2. La théorie des principes organisateurs

Cette option théorique aborde les perspectives ouvertes par la théorie du noyau et se donne deux objectifs : rendre compte de la générativité des représentations sociales et mettre en avant le rôle de celles-ci dans le maintien des rapports sociaux (Doise, 1990). Il s'agit d'une conception plus dynamique que la théorie du noyau central.

2.2.2.1. Représentations sociales et rapports sociaux

Selon la théorie des principes organisateurs, « *les représentations sociales désignent des principes générateurs de prises de position qui sont liées à des insertions spécifiques dans un ensemble de rapports sociaux et organisant les processus symboliques intervenant dans ces rapports* » (Doise, 1985, p.245). Comme dans la théorie du noyau, les représentations permettraient à l'individu de s'adapter à son environnement, mais elles serviraient également à réguler les rapports sociaux.

Là où la théorie du noyau parle d'éléments consensuels organisant la représentation pour un groupe social, la théorie de Doise évoque des principes générateurs qui élaboreraient des cadres de références communs aux groupes. Les deux constructions théoriques analysent le rôle organisateur et générateur d'une représentation sociale (Abric, 2003). Mais pour la théorie des principes organisateurs, le « consensus » ne participerait pas à définir les représentations sociales. Au contraire, l'importance est portée sur ce qui engendrerait des différences dans les opinions et les pratiques et ainsi dans l'adhésion des personnes aux référents communs. S'il existe des cadres similaires à un ensemble d'individus, cela ne voudrait pas dire que tous ces individus y feraient référence de la même manière.

En fait, la théorie des principes organisateurs est plus marquée par la volonté d'inscrire les représentations sociales dans le champ des rapports sociaux, et moins axée sur la description de leur fonctionnement. Il ne s'agit d'un versant de la théorie qui ne sera pas abordé dans nos travaux portant sur la représentation sociale du sport, même si le rapport social entre des

individus qui peuvent se revendiquer sportifs et des personnes qui clament leur indifférence envers la pratique du sport pourrait être établi. Nos recherches porteront plus sur les processus inhérents à l'élaboration des représentations comme l'ancrage et l'objectivation.

2.2.2.2. Une approche tridimensionnelle de l'ancrage

Initialement isolés par Moscovici (1961), les processus de formation des représentations que sont l'objectivation et l'ancrage ont été repris et revisités par Doise.

Dans sa modélisation, l'objectivation concerne l'élaboration de connaissances communes, et Doise insiste sur la fonction sociale de ce processus. Si l'objectivation faciliterait la communication par la construction de références partagées, elle s'insérerait également dans la dynamique des champs sociaux selon Bourdieu. Sa fonction sociale se traduirait par sa participation à la distinction des groupes. Selon Doise, extraire des cadres communs de la réalité sociale ne serait pas une opération « logique » en soi ; au contraire, elle se réaliserait en fonction des appartenances catégorielles et des enjeux intergroupes. Bonardi et Roussiau (1999) le rappellent : l'élaboration des connaissances « *passe forcément au crible des institutions sociales, des divisions du champ social que l'individu intègre et reconnaît. Connaître, c'est donc une façon de reproduire la société, ses divisions, ses hiérarchies ou oppositions et de s'y positionner* » (p.96). Ainsi, Doise conçoit nécessaire d'étudier l'objectivation selon les savoirs produits mais également selon la valeur que les individus et groupes leurs attribuent.

Concernant l'ancrage, Doise (1992) distingue trois modalités tributaires des rapports sociaux. Ces trois types d'ancrage isolés correspondraient à trois étapes d'étude des représentations sociales :

- L'ancrage psychologique : il concernerait les prises de positions individuelles et l'organisation de leur contenu. L'intérêt serait porté aux rapports de communication qui participent à la construction des croyances et des valeurs que les personnes partageraient ;
- L'ancrage psychosociologique : il porterait sur la diversité des positionnements sociaux qui impulseraient les prises de position. Dans ce cadre, l'analyse suppose de saisir la spécificité des groupes, les principes d'opposition et de division qui les régissent en tant que facteurs de détermination et de variation des différences ;

- L'ancrage sociologique : il s'appuierait sur les variations qui relèvent de la position des groupes sociaux dans l'environnement social. Les individus qui appartiennent à des mêmes groupes partageraient des expériences et des intérêts relativement similaires.

Cette modélisation se propose donc d'appréhender l'individu en tant qu'acteur social au moyen de ses positions et appartenances sociales (Roussiau & Bonardi, 2001). L'approche des principes organisateurs accorde une place toute privilégiée à la dimension socio-évaluative des objets de représentation dans les processus de construction des connaissances. Même si nous décidons de ne pas nous appuyer sur la réflexion de Doise pour mener notre méthodologie, il est intéressant de relever dans cette théorie un aspect essentiel : si les acteurs opèreraient via des principes de catégorisation les éléments de représentation, ils opèreraient aussi et surtout, via les jugements et les évaluations animés par leurs insertions dans la réalité sociale. L'idée du jugement lié à l'objet de représentation se retrouve également dans la conception de Doise, et même si cette notion d'évaluation est définie ici par l'environnement social, il sera intéressant de discuter de l'importance accordée à cet aspect. Nous nous intéresserons à la fin de nos travaux à la signification des éléments composants la représentation sociale, et plus particulièrement à la modification de cette signification et de la valence qui lui est associée (positive vs. négative). Nous allons à présent voire les études et les réflexions portées sur cet aspect évolutif des représentations sociales.

2.3. Dynamique des représentations sociales

2.3.1. L'évolution nécessaire des représentations sociales

Si les sociétés, les technologies, les environnements physiques évoluent, les représentations devraient aussi évoluer afin de garder leur pertinence et leur utilité. La dynamique naturelle des représentations sociales est une lente évolution calquée sur le rythme des évolutions de la société.

L'apparition d'une nouveauté ou d'un changement n'est pas nécessairement contradictoire avec des croyances anciennes. Par exemple, Guimelli (1988) a étudié la représentation sociale de la chasse auprès d'une population de chasseurs, suite à une modification profonde de leur environnement : ils assistèrent dans les années 60 à la prolifération d'un virus détruisant tous les lapins. Ce changement obligea les chasseurs à s'engager dans de nouvelles pratiques de « gestion des territoires de chasse », destinées à favoriser la prolifération du gibier. Guimelli s'aperçoit que le thème de la gestion des territoires devient central dans la représentation sociale de la chasse. A partir de cette observation, les recherches se sont intéressées aux diverses formes d'évolution d'une représentation par l'apport d'un thème nouveau ou la disparition d'un thème devenu inutile.

Si la nouveauté ou le changement entrent en contradiction avec des croyances anciennes, cette contradiction pourrait être plus ou moins forte. Sur un plan théorique, elle serait faible si elle concerne la périphérie et elle serait forte si elle concerne le noyau. Un changement au niveau des éléments périphériques serait moins problématique puisqu'il aurait moins de répercussions dans l'ensemble de la structure, et la périphérie se réajusterait rapidement. Au contraire, lorsque la contradiction porte sur le noyau, l'individu vivrait une remise en cause de croyances qu'il estime partagées par tous, il tenterait de rationaliser ou de réfuter l'information problématique. Les mécanismes de défense du système central pourraient maintenir la représentation intacte ou ne plus suffirent pour lutter contre l'insistance des faits. On parlerait de transformation radicale si la représentation est modifiée par l'ajout d'une nouvelle information primordiale.

2.3.2. Les nouvelles pratiques

Flament (1989, 1994) propose une modélisation en considérant les pratiques sociales comme le levier principal des transformations. Il s'intéresse aux situations inédites qu'il caractérise par la mise en place de nouvelles pratiques. Ces situations inédites amèneraient des individus à adopter des pratiques en désaccord avec la représentation qu'ils se font de cet objet. Le modèle postule deux cas de figure : soit les pratiques seraient rares et exceptionnelles et une simple régulation pourrait gérer le désaccord, soit les pratiques persisteraient et deviendraient régulières, l'adaptation temporaire ne pourrait alors suffire. Dans les deux cas, des modifications représentationnelles seraient attendues, mais elles ne seraient pas de même nature et n'atteindraient pas le champ de la représentation aux mêmes endroits.

Dans le cadre de l'approche structurale, on s'attend à ce que de telles situations d'induction au changement provoquent une évolution différenciée du système central et du système périphérique (Abric, 1989). Avec sa fonction de « pare-chocs », le système périphérique serait susceptible d'encaisser le plus de modifications. Le système central, moins sujet aux aléas et aux évolutions du contexte immédiat, serait plus étanche à ces dernières et serait donc moins affecté par l'impact des changements. Si ce dernier n'est pas atteint en son cœur, il n'y aurait pas de transformation véritable, au sens structural du terme. Cet aspect est fondamental car deux représentations sociales seraient différentes si, et seulement si, leurs noyaux sont différents.

Nous allons à présent détailler les différentes voies possibles d'une représentation sociale en mouvement.

2.3.3. La nature des transformations

L'évolution d'une représentation peut donc aller de la simple modulation de quelques-uns de ses éléments constitutifs, à une transformation radicale. Flament (1994) et Abric (1994) proposent pour cette forme radicale, une typologie des configurations de transformations possibles à partir des pratiques. Ils distinguent trois processus de transformation : les transformations brutales, progressives et résistantes. Flament et Rouquette (2003) parlent de « *canevas de raisonnement* » afin d'expliquer les processus d'adaptation face à la nouveauté rencontrée. Ces canevas de raisonnement mettraient en place des schèmes d'action spécifiques pour traiter l'exception. Deux manières de faire se distingueraient et s'opérationnaliseraient par les « *schèmes étranges* » et les « schèmes de la négation ». Les premiers interviendraient après justification *ad hoc* du cas particulier, les seconds agiraient par exclusion de la nouveauté en la portant hors du champ de validité de la représentation : « *ou bien on invoque un facteur qui est susceptible d'expliquer l'inadéquation et de la rendre occasionnellement acceptable. Ou bien on met à profit l'exception pour confirmer la règle et la maintenir inchangée* » (Rouquette, 2009, p.94).

- Les transformations progressives

Les nouvelles pratiques n'entraineraient pas de rupture brutale avec la représentation initiale lorsqu'elles ne sont pas en totale contradiction avec les éléments centraux de la représentation. On assisterait donc à une réorganisation de ses composantes par une activité limitée. Celle-ci serait restreinte, soit parce que les pratiques ne sont pas réellement effectives (les schèmes d'action seraient *dormants*), soit parce que les pratiques n'ont pas encore eu l'occasion de se mettre en œuvre (les schèmes seraient *éveillés*). Les pratiques peuvent également être belles et bien adaptées (les schèmes seraient *actifs*), et dans ce cas, la transformation s'effectuerait sans rupture car les schèmes s'intégreraient progressivement au noyau central.

- Les transformations résistantes

Les pratiques sont en contradiction avec la représentation mais rendraient encore possible l'activation de son système de défense. Devant l'incompatibilité des pratiques et de la représentation, des nouveaux modes de fonctionnement se mettraient en place sur la base de mécanismes de justification *ad hoc* et de rationalisation de contraintes. Le canevas de raisonnement rappellerait alors la normalité et la normativité de la représentation, tout en renvoyant à la situation nouvelle. Au niveau opératoire, il apparaitrait les schèmes étranges qui appréhenderaient l'incertitude par la périphérie de la représentation. De cette manière le système central serait sauvegardé. Si les pratiques persistent et deviennent récurrentes, la nouveauté devrait passer de la périphérie à la centralité. Elle s'intégrerait petit à petit dans l'univers représentationnel, entraînant la naissance d'une nouvelle représentation plus adéquate.

- Les transformations brutales

Elles s'observeraient quand les pratiques nouvelles sont clairement en contradiction avec le cœur de la représentation sans que puisse s'activer son système de protection. La rationalisation ne pourrait alors se mettre en place. La permanence des pratiques, leur importance et leur caractère définitif entraîneraient la transformation immédiate du système central, donc la déstructuration de la représentation.

Nous avons vu que plusieurs théoriciens travaillant sur les représentations sociales (Flament, Rouquette, Abric, Doise) s'accordent sur l'aspect évolutif de ces dernières. Il s'agit, dans le cadre de nos travaux, d'une composante essentielle de la théorie puisque notre objectif est de déterminer quels types de modification dans les représentations sociales sont susceptibles de produire un impact sur les attitudes et les comportements des individus. Nous avons vu ici quels étaient les processus généraux en jeu lors des transformations des représentations sociales, et nous détaillerons dans le chapitre C les différentes conditions établies afin de provoquer ces types de changement. Nous avons vu que trois types de transformation étaient possibles : progressives, résistantes et brutales. Si les deux premières peuvent être appliquées « plus naturellement » par le rôle protecteur du système périphérique, la transformation brutale serait plus violente et beaucoup moins fréquente en milieu naturel. Nous discuterons de cette conception après avoir testé des modifications à différents niveaux hiérarchiques de la structure représentationnelle. Plus précisément, nous tenterons de voir si une transformation brutale du noyau central peut être provoquée par une situation expérimentale générant de la dissonance cognitive.

Après avoir exposé les mécanismes d'élaboration des représentations sociales, leurs différentes fonctions, leurs diverses méthodes de recueil d'information, et les deux grandes approches théoriques d'Abric et de Doise, nous allons nous intéresser plus spécifiquement aux études réalisées sur la thématique du sport.

2.4. Les études antérieures de la représentation sociale du sport

Nous allons à présent préciser les études portant sur la représentation sociale du sport qui ont été menées en psychologie sociale. Nous verrons qu'il s'agit d'un objet social récent qui a suscité des recherches basées sur diverses comparaisons entre sportifs de différents pays francophones, entre amateurs et professionnels ou encore entre sportifs et non-sportifs.

2.4.1. Comparaison entre sportifs d'origines différentes

Les chercheurs du laboratoire de socio-psychologie et management du sport de Dijon sont les premiers à s'être intéressés à la représentation sociale du sport chez différentes populations sportives française vs marocaine. Lacassagne, Bouchet, Weiss et Jebrane (2004) ont mis en évidence d'une part les notions modernes de compétition, performance et entraînement, et d'autre part celles de loisir et plaisir, se rapprochant plus d'une conception post-moderne du sport. Malgré des modes d'organisation du sport différents dans les deux pays, ils ont montré que l'ouverture du sport vers le loisir est présente au Maroc et le sport de compétition se maintient chez les français. En France, le sport moderne serait lié à des aspects négatifs : la performance serait associée au dopage et non au travail de l'athlète. Le sport professionnel valorisé se limiterait alors au spectacle, à travers les médias et l'exploitation économique. Alors qu'au Maroc la conception moderne et le loisir sportif seraient très liés à travers le symbole de la discipline et de l'éducation. En France, le sport loisir serait plus démocratique et correspondrait bien aux valeurs postmodernes : il représenterait une voie de bien-être pour tous, mais ne serait pas pour autant détaché de la compétition et de l'entraînement qui prendraient alors une tonalité hédoniste. La représentation sociale du sport serait donc l'expression des valeurs culturelles.

Bernet et Boulingui (2006) ont comparé la vision du sport d'étudiants en sciences humaines en France et au Gabon. Les étudiants français citèrent en majorité les termes compétition, endurance, santé, performance, alors que les gabonais pensèrent à santé, effort, compétition et fatigue. Ils ont indiqué que les sujets français organisaient leur représentation autour deux blocs. Le premier fédèrerait les notions d'équipe et d'entraînement, lui-même associé à football et force puis à Jeux Olympique. Le deuxième bloc serait composé du couple performance et endurance auquel se rattacheraient successivement les items de dépassement et de compétition. Selon eux, ces deux blocs renverraient à la vision moderne du sport. Les valeurs post-modernes (hédonisme, esthétisme, ludisme) n'apparaitraient pas dans la représentation des français. Ces premières comparaisons entre des individus d'origines différentes ont fait naître d'autres ambitions en termes de confrontation, en fonction du niveau de pratique.

Les premières analyses des représentations sociales du sport se sont principalement axées sur des comparaisons culturelles. Les deux recherches présentées ont mis en avant deux apports essentiels : d'une part des différences dans les éléments de la représentation sociale du sport ont été relevées, et d'autre part, ces différences seraient liées à des différences culturelles. Nous pourrons ainsi discuter et comparer nos propres résultats avec les éléments de représentation présentés ici. Nous avons précisé auparavant que les représentations sociales sont des formes de connaissances partagées, et ces recherches ont confirmé l'idée qu'elles sont spécifiques à certaines cultures. Mais au-delà des cultures, les représentations sociales seraient caractéristiques à certaines populations, groupes sociaux.

2.4.2. Comparaison entre sportifs amateurs et professionnels

Piermattéo, Dany, Lo Monaco, Reymond et Eyraud (2014) se sont intéressés aux représentations sociales du sport partagé par des sportifs professionnels et amateurs. Selon eux, le noyau des sportifs amateurs s'organiserait autour des notions de plaisir/ bon moment, santé et bien-être. Les éléments dépassement de soi, convivialité et corps sain viendraient compléter la représentation au niveau de la périphérie. A l'opposé, les professionnels ont cité majoritairement les conceptions de plaisir/ bon moment et types de sport tels football, natation, tennis, etc., alors que la périphérie serait composée de convivialité, compétition et valeurs. Ainsi, les auteurs précisent que les aspects liés à la santé n'ont été cités que par les sportifs amateurs et que certains de ces aspects constitueraient même les éléments essentiels de leur représentation. Ce ne serait pas le cas chez les sportifs professionnels, chez qui, la représentation du sport ne comportait aucune référence à la santé.

Cette étude de Piermattéo et al. (2014) confirmerait l'idée que la représentation sociale du sport peut être spécifique à différents types de population. Plus précises que la comparaison entre des cultures différentes, cette analyse opposant amateurs et professionnels est intéressante. Les participants vivent tous en France, pratiquent tous une activité sportive en France, et pourtant leurs représentations sociales du sport sont différentes. S'ils partagent des éléments communs, le fait que leur niveau de pratique soit spécifique semble changer leurs motivations, leurs buts, leurs images du sport. Il s'agit de deux populations distinctes qui n'appréhendent pas l'activité sportive de la même manière, et qui ne vivent pas le sport de la même façon. On peut donc imaginer que cette distinction pourrait être encore plus amplifiée entre deux populations aux caractéristiques encore plus extrêmes : sportive et non-sportive.

2.4.3. Comparaison entre non-sportifs et sportifs

Lacassagne, Pizzio et Jebrane (2006) ont étudié la représentation sociale du sport chez deux populations différentes : des étudiants non-sportifs et des étudiants sportifs. Les deux populations étaient composées d'étudiants inscrits en première année de STAPS pour les sportifs et en IUT gestion des entreprises concernant les non-sportifs. Le groupe STAPS incluait 92 étudiants, composés de deux tiers de garçons et d'un tiers de filles, et le groupe IUT 152 étudiants, comprenant un tiers de garçons et deux tiers de filles.

Les chercheurs ont caractérisé leurs populations, qui se différencient par leur degré d'implication vis-à-vis du sport. Les étudiants en STAPS, de par leur formation, maîtrisent une activité sportive de très bon niveau et participent à des compétitions et à des entraînements semi-intensifs. De plus, leur appartenance à un groupe identifié à l'Université comme le groupe des sportifs les implique de facto dans le monde du sport. Les étudiants en GEA, quant à eux, sont spécialisés dans la finance et la comptabilité. Dans la promotion concernée, 17 étudiants (11.18%) se sont inscrits et ont bénéficié d'une bonification de points, 26 étudiants (17.10%) se sont livrés à une activité sportive occasionnellement, 109 étudiants (71,71%) ont déclaré ne pratiquer aucune activité physique ou sportive pendant leur année d'études.

Dans un premier temps, ils ont demandé aux étudiants de noter par écrit les dix premiers mots qui leur venaient spontanément à l'esprit lorsqu'ils entendaient le mot " sport ". Dans un deuxième temps, chaque étudiant a dû donner cinq noms, cinq verbes, et cinq adjectifs. L'étudiant exprimait, par les substantifs, les référents associés au mot "sport", par les verbes, les comportements liés à l'inducteur, et par les adjectifs, les jugements de valeur. Après avoir limité à une dizaine de mots l'extension de la liste pour des raisons d'interprétation, Lacassagne et al. (2006) ont dégagé les items par blocs en respectant la répartition des fréquences. Ainsi, ils ont repéré un bloc de neuf mots pour les étudiants en STAPS (compétition, détente, dopage, équipe, entraînement, football, loisir, performance, plaisir) et un bloc de dix mots pour les étudiants en GEA (collectif, compétition, détente, effort, entraînement, équipe, fatigue, football, loisir, santé). L'accès à la structure de la représentation a été établi grâce à un indice de similitude. Nous allons présenter les résultats en détail car il s'agit de l'étude de représentation qui se rapproche le plus de notre travail, tout du moins concernant les populations expertes vs. non-expertes.

Chez les étudiants en STAPS, deux regroupements ont été établis : le premier associait « loisir » et « détente », deux notions les plus proches du stimulus sport. Le second regroupement couplait « entraînement » et « compétition », auquel était agrégé l'item « plaisir ». Ce bloc se distinguait du second, associant « performance » à « dopage », et « football » à « équipe ». La représentation semble structurée chez les sportifs, d'une part autour de la compétition et du loisir, et d'autre part autour des éléments les plus médiatisés du sport. Le sport serait donc pour cette population sportive lié au plaisir. Dans le cas du sport de loisir, les chercheurs soumettent l'idée que le plaisir renverrait aux valeurs postmodernes comme l'hédonisme, l'émotion, le ludisme, le lien social etc. Dans le cas du sport de compétition, ils précisent qu'il pourrait s'agir de l'émotion ressentie dans le sport de haut niveau renvoyant au bonheur, au bien-être, à la joie et à l'exaltation de la performance extrême. Quant au sport médiatisé, il serait évoqué à travers son pôle négatif, le dopage, lié à la performance, et son pôle positif, bien que moins consensuel, le football, qui se pratique en équipe. En ce sens, la représentation semblerait être le reflet des événements qui se manifestent dans la société et dont les media se font l'écho. La médiatisation du sport portait (et porte encore) tout autant sur les scandales liés au dopage dans certains domaines sportifs que sur la valorisation des sportifs en tant que spectacle de qualité. En fait, Lacassagne et al. ont mis en évidence le rôle primordial de la compétition. La performance semble se détacher du système central, peut-être parce qu'elle serait devenue indissociable du dopage. De plus, malgré le développement en France de la pratique du sport de loisir, qui se traduit par le positionnement de cet item à la périphérie, la quête d'émotions, de sensations dans le domaine des activités physiques ne paraîtrait pas se détacher de l'enjeu compétitif.

Concernant la représentation sociale du sport des étudiants en GEA non-sportifs, elle se décomposait en deux blocs : le premier bloc était axé sur deux dimensions principales du sport, l'une regroupant les items « loisir » et « détente » et la seconde, les items « compétition » et « entraînement ». Le deuxième bloc comprenait trois sous-ensembles hiérarchiquement organisés. Le premier associant les items « football » et « équipe » était rattaché au sous-ensemble « santé » et « collectif ». Ce regroupement rejoignait à son tour le sous-ensemble « fatigue » et « effort » qui assurerait la liaison entre les deux blocs. Conformément aux attentes des chercheurs, la notion de plaisir n'apparaitrait pas chez les étudiants en GEA. Même si, pour eux, le sport s'articulerait autour des deux composantes essentielles, le loisir sportif et le sport de haut niveau, il n'échapperait pas aux contraintes qui suscitent la fatigue et l'effort. Selon Lacassagne et al., la représentation sociale du sport des étudiants non-sportifs mettrait en

lumière quelques éléments de la culture véhiculée par les médias (football, santé), que les étudiants associeraient au partage (équipe, collectif) et renverraient soit à des valeurs subsistantes du sport moderne soit à la tendance actuelle à pratiquer des activités physiques en groupe. L'arbre de similitude élaboré par les chercheurs a mis en évidence la compétition comme noyau structurant des deux conceptions du sport déjà dégagées : le loisir sportif et le sport de haut niveau. La vision moins conventionnelle du sport se retrouverait dans les éléments périphériques les plus proches du noyau central. Pour les étudiants en GEA, le sport serait lié à la notion de groupe. L'appartenance à une équipe semblerait l'emporter sur le football en tant que discipline et le collectif paraitrait l'emporter sur l'équilibre physique et psychologique. La proximité de ces éléments par rapport au noyau dur ferait ressortir leur caractère normatif plus que leur liaison à une pratique effective. Les auteurs ont remarqué que, dans l'esprit des étudiants non-sportifs, l'effort qui pourrait engendrer la fatigue est lié au sport considéré comme un loisir ou une détente.

Au final, les réponses exprimées par les deux populations feraient apparaître deux blocs : le loisir sportif et le sport de haut niveau. Néanmoins, pour les étudiants en STAPS, le sport de haut niveau serait associé à la notion de plaisir, ce qui ne serait pas le cas des étudiants en GEA. Alors que les étudiants en STAPS sembleraient mobiliser des éléments médiatisés du sport, les étudiants en GEA paraitraient, pour leur part, adopter une vision centrée sur le collectif et sur la fatigue engendrée par l'effort. Il s'agit d'un résultat intéressant dans le cadre de notre réflexion car nous proposerons des expérimentations où l'item « effort » sera manipulé.

D'une manière plus globale, l'expérience menée par Lacassagne et al. nous confère un certain cadre pour notre réflexion. D'une part il sera important de bien définir notre population étudiante afin de pouvoir dégager des individus caractérisés sportifs et non-sportifs. Une distinction via des filières d'étude nous semble trop peu précise, car nous pensons qu'elle met en avant surtout deux types d'expertise : des individus experts qui ont des connaissances sur le sport et sur le sport de haut niveau, et des individus non-experts qui pour autant peuvent très bien pratiquer du sport, même à haut niveau. C'est pourquoi nous mettrons en place un questionnaire basé sur le niveau de pratique du sport sous ses différentes formes et en fonction de la fréquence de pratique. Notre étude utilisant des procédés de dissonance, il nous faudra trouver des participants qui ne font pas de sport, ou plus depuis quelques mois. A l'opposé, les étudiants dits sportifs devront s'exprimer par une fréquence de pratique hebdomadaire régulière depuis quelques mois également.

Les résultats nous semblent intéressants car ils se rapprochent de l'idée que nous nous faisons des représentations du sport des deux types d'étudiants : les sportifs axeraient en partie leur représentation autour du plaisir, et les non-sportifs porteraient une importance à l'effort et à la fatigue dans la pratique du sport.

2.5. Représentation sociales, attitudes et comportements

Nous allons à présent tenter de démontrer les liens existants entre la théorie des représentations sociales et le concept d'attitude déjà évoqué dans le chapitre sur la dissonance. Dans ce sens, nous verrons également que les représentations peuvent produire un impact sur le comportement des individus vis-à-vis de l'objet en question.

2.5.1. Le concept d'attitude

La notion d'attitude a donné lieu à de multiples définitions. Dès 1935, Allport en dénombrait 16 différentes, et depuis, ce nombre n'a cessé d'augmenter (cf. Mc Guire, 1985). Pourtant, au-delà de cette diversité, il reste possible de dégager trois points essentiels à propos desquels s'accordent, aujourd'hui, la plupart des auteurs : 1) l'attitude serait définie comme un "mécanisme psychologique" (Thomas & Znaniecki, 1918), comme un "état mental" (Allport, 1935) ou comme une "tendance psychologique" (Eagly & Chaiken, 1993) ; 2) la partie observable du processus attitudinal résiderait dans le caractère évaluatif des réponses que le sujet manifeste à l'égard de l'objet d'attitude (Mc Guire, 1985; Yzerbyt & Corneille, 1994 ; Zanna & Rempel, 1988). Dans tous les cas, l'activité qui résulte du processus attitudinal serait une activité évaluative qui consisterait à placer l'objet d'attitude en un point donné d'un axe comportant un pôle négatif et un pôle positif ; 3) les réponses du sujet à l'égard de l'objet attitudinal pourraient se regrouper en trois classes (cognitives, affectives et comportementales) selon qu'elles concernent respectivement les informations ou croyances du sujet à propos de l'objet, les sentiments ou émotions que l'objet suscite chez le sujet et enfin les comportements ou intentions comportementales du sujets vis-à-vis de l'objet d'attitude (Rosenberg et Hovland, 1960).

Sur la base de ces éléments de définition, de très nombreux travaux ont abordé les questions de la formation et du changement des attitudes (voir Mc Guire, 1985 ; De Montmollin, 1984 ; Yzerbyt & Corneille, 1994). L'idée est que la réponse évaluative du sujet reposerait sur une base d'informations relatives à l'objet. En d'autres termes, pour qu'un individu puisse fournir sa réponse, que celle-ci soit d'ordre cognitif, affectif ou comportemental, il doit disposer d'informations sur l'objet, que ces informations soient, elles aussi, d'ordre cognitif, affectif ou comportemental. Les différents modèles proposés depuis (Ajzen & Fishbein, 1980 ; Fishbein & Ajzen, 1975 ; Pratkanis & Greenwald, 1989 ; Zanna & Rempel, 1988) précisent que l'attitude reposerait sur une représentation constituée d'un résumé évaluatif de l'objet considéré et d'un ensemble de connaissances qui sous-tendent cette évaluation. L'attitude supposerait donc que les individus disposent d'une représentation de l'objet.

2.5.2. Lien entre attitude et représentation sociale

Rappelons que dès l'introduction du concept de représentations sociales, Moscovici (1961) affirmait l'interdépendance des processus attitudinaux et représentationnels en posant que toute prise de position envers un objet donné supposait une représentation minimale de celui-ci. Cette perspective se retrouve dans les principaux modèles élaborés à propos de la structure des attitudes, vus ci-dessus, qui s'accordent sur le fait que l'attitude envers un objet donné est une réponse de nature évaluative reposant sur les informations dont les individus disposent à propos de celui-ci. Ce constat poserait la question de la mesure dans laquelle on peut considérer comme sociales, les représentations de l'objet auxquelles se réfèrent ces différents modèles. La tentative d'articulation des concepts d'attitudes et de représentations sociales proposée par Jaspars et Fraser (1984) permet d'éclairer cette problématique : les auteurs considèrent que le principal obstacle à une articulation de ces deux concepts résiderait dans l'opposition entre la dimension collective des représentations sociales, qui sont définies comme des systèmes de croyances collectivement élaborés et collectivement partagés, et la dimension individuelle des attitudes qui, sous l'influence d'Allport (1935), ont acquis un statut de dispositions individuelles de façon à rendre compte des variations observées dans les réponses de sujets soumis à une même source de stimulation.

Jaspars et al. (1984) insistent sur le fait que l'ensemble de ces procédures présupposerait une représentation cognitive commune des énoncés attitudinaux sans laquelle une hiérarchisation des réponses évaluatives serait impossible. C'est pourquoi, ils proposent d'appréhender les attitudes comme des réponses évaluatives de nature individuelle produites à partir d'un cadre de référence commun. En d'autres termes, un consensus prendrait place au niveau de la représentation de l'objet considéré, et notamment, des croyances qui lui sont associées, alors que des variations interindividuelles interviendraient dans les positions exprimées à propos de ces croyances.

C'est dans le prolongement de ces considérations théoriques que s'est inscrit le modèle bi-dimensionnel de Moliner (1994, 1995). Nous rappelons que ce modèle suppose que les représentations sociales s'organiseraient autour de deux dimensions : une dimension structurale renvoyant à une opposition qualitative et fonctionnelle entre croyances centrales et périphériques, et une autre dimension évaluative concernant les prises de position dont ces croyances font l'objet. Selon ce modèle, seules les croyances centrales seraient posées comme consensuelles, la périphérie étant pour sa part définie comme soumise à un ensemble de variations interindividuelles autorisant des modulations individuelles du champ représentationnel considéré (Abric, 1994). Dans le même sens, la théorie des principes générateurs de prises de position (Doise, 1986) souligne le fait que si les objets de représentation sont objectivés au travers d'un cadre de référence commun, il y aurait toutefois des variations systématiques dans l'adhésion des sujets à ce savoir partagé. Selon Doise (1992), ces variations procèderaient « *d'une pluralité d'ancrages renvoyant à l'inscription de l'objet considéré dans des systèmes de valeurs ou de croyances plus généraux et des ensembles d'asymétries catégorielles ou positionnelles* ». Sur la base de ces considérations, les représentations sociales ne sauraient être vues comme des systèmes de croyances purement consensuels, ce qui permet de dépasser l'opposition entre l'aspect collectif des représentations sociales et l'aspect individuel des attitudes.

L'analyse des liens existant entre attitude et représentation sociale a d'ailleurs fait l'objet de quelques réflexions. Les premières études ont montré que ces deux concepts ne traduisent pas le même niveau de la relation sujet-objet. Selon Doise (1982, 1985, 1990), les représentations sociales dépendraient de systèmes idéologiques plus larges, et impliqueraient donc un niveau collectif. En ce sens, elles seraient révélatrices du rapport qu'un groupe entretient avec un ensemble social, alors que les attitudes correspondraient à des modulations de nature plus particulière. Par conséquent, elles traduiraient le rapport d'un individu à un ensemble social. La réflexion conduite par Rouquette (1996) et Rouquette et Rateau (1998) réduit la perspective en positionnant de manière plus directe les deux concepts l'un par rapport à l'autre. Dans cette optique, l'attitude est présentée comme dépendante de la représentation sociale, elle correspondrait à "une forme spécifique d'occurrence d'une représentation sociale ou d'une combinaison de représentations" (1998, p. 24).

Des études expérimentales ont permis d'apporter davantage de précisions sur ce lien entre attitudes et représentations. Rateau (2000) a mis en évidence les liens étroits existant entre les deux concepts en montrant que la remise en cause d'un élément central d'une représentation entraînerait un changement d'attitude des sujets. Nous avons précisé que Moliner et Tafani (1997) ont établi que les attitudes s'appuieraient sur la dimension évaluative de la représentation sociale que les sujets ont d'un objet. De plus, il apparaît qu'un changement d'attitude envers un objet, provoqué par l'engagement des sujets dans une conduite contre-attitudinale (rédaction d'un essai), aurait un effet sur l'expression de la représentation sociale de cet objet, notamment sur la dimension évaluative de cette représentation. A partir de ces résultats, les auteurs concluent que "*la manifestation d'une attitude peut être vue comme un processus individuel, mais que sa structure sous-jacente doit être vue comme un phénomène collectif*" (p 699). L'étude de Salès-Wuillemin, Stewart et Dautun (2004) s'est articulée directement sur cette idée. Ils ont appuyé ce raisonnement en partant de l'idée que si l'attitude et la représentation sont structurées par les mêmes dimensions et que l'attitude est une expression de la représentation sociale, alors cette expression ne devrait pas se limiter au seul niveau évaluatif, elle devrait également apparaître aux niveaux cognitif et conatif de la représentation.

2.5.3. L'exemple du modèle tri-componentiel

Proposé à différentes reprises (Galand, 2010 ; Salès-Wuillemin, 2005 ; Salès-Willemin, Galand, Cabello, & Folcher, 2011), le modèle tri-componentiel se base sur une lecture dimensionnelle du modèle des schèmes cognitifs de base proposée par Rateau (1995) (voir aussi : Rouquette & Rateau, 1998). Les auteurs proposent de regrouper l'ensemble des connecteurs en trois « méta-schèmes ». 1/ Un méta-schème de description qui serait activé lorsque le sujet est amené à décrire, à définir l'objet ou des situations qui y sont liées. Ce registre de connaissances correspondrait à la dimension descriptive des représentations. 2/ Un méta-schème d'action qui mettrait en avant des acteurs, des outils et des moyens d'action en référence à des pratiques relatives à l'objet. Ce registre de connaissances renverrait à la dimension fonctionnelle des représentations. 3/ Un méta-schème d'évaluation qui s'activerait lorsque le sujet est amené à porter un jugement, à évaluer, à rattacher l'objet et les situations qui y sont liées à des normes ou à des valeurs. Ce registre de connaissances renverrait à la dimension évaluative des représentations. Rateau considère que ces trois méta-schèmes reflèteraient l'existence de trois dimensions structurantes qui parcourraient l'ensemble du champ représentationnel. Le modèle tri-componentiel s'inscrit dans la continuité de ces travaux.

Le modèle défend l'idée que toute représentation sociale serait constituée de cognitions, plus ou moins partagées, entretenant entre-elles des relations sémantiques. À un niveau collectif, la prise en compte de ces relations permettrait de décrire la structure interne de la représentation. L'ensemble de ces relations s'inscrirait dans les trois registres de connaissances : descriptif, fonctionnel et évaluatif, renvoyant aux trois dimensions relevées dans le modèle des Schèmes cognitif de base. Ces différents registres feraient référence à trois dimensions indépendantes traduisant la nature des liens entre éléments constitutifs d'une représentation. Ces trois dimensions seraient plus précisément des composantes permettant d'appréhender la dimension centrale/périphérique située en amont. Ce modèle suggère l'application « *d'un principe d'additivité pour le repérage du statut central ou périphérique* » (Salès-Wuillemin et al., 2011, p.9). L'application de ce principe sous-tend que la centralité d'un élément serait appréhendée à la fois quantitativement et qualitativement. D'un point de vue quantitatif, l'élément serait pré-senti comme central à mesure que sa capacité associative serait importante. D'un point de vue qualitatif, la polysémie d'une cognition centrale se manifesterait par l'activation de plusieurs registres de connaissances.

Ce modèle permettrait d'envisager huit catégories d'éléments. La première catégorie correspondrait aux éléments *« a-dimensionnels* », qualifiés de « peu informatifs » en raison de leur faible implication dans des relations structurantes sur chacune des composantes du modèle. Les trois catégories suivantes correspondraient aux éléments « *unidimensionnels* » de type : descriptif, fonctionnel et évaluatif. Ils occuperaient un statut d'éléments organisateurs mais ce statut se limiterait à un seul registre de connaissances. Ils seraient impliqués dans des relations structurantes liées : soit à la description, soit à la mise en œuvre de pratiques, soit à des jugements sur l'objet ou des situations qui y sont liées. Leur activation serait conditionnée par celle du registre de connaissances associé. Les trois catégories suivantes regroupent les éléments mixtes « *bidimensionnels* » de type : descriptif/fonctionnel, descriptif/évaluatif, fonctionnel/évaluatif. Ils occuperaient un statut organisateur en structurant des relations issues de deux des trois registres de connaissances. Leur simple évocation activerait des schèmes de natures différentes : des scripts pour les éléments descriptif/ fonctionnel, des normes de jugement pour les éléments descriptif/évaluatif, des normes de comportement pour les éléments fonctionnel/évaluatif (Dubois, 2002 ; Sénémaud & Testé, 2007). La dernière catégorie serait composée d'éléments mixtes *« tridimensionnels* ». Ils auraient comme particularité d'être impliqués dans un grand nombre de relations issues des trois registres de connaissances, ce qui ferait de ces éléments de véritables « *concepts organisateurs* ».

Pour conclure, plusieurs chercheurs se sont intéressés au lien existant entre représentation sociale et attitude. Rouquette (1998) suggère que les attitudes seraient englobées dans les représentations sociales. Les représentations sociales impliqueraient un niveau collectif alors que l'attitude correspondrait à une concrétisation ponctuelle d'une représentation sociale ou d'une combinaison de représentations sociales (Rouquette, 1996 ; Rouquette & Rateau 1998). L'attitude correspondrait à une prise de position et serait présente au sein même de la représentation. Certains auteurs proposent qu'elle trouverait un ancrage au niveau périphérique de la représentation sociale lorsqu'elle n'engage que le niveau identitaire individuel en relation avec les normes individuelles ; et au niveau central lorsqu'elle engage l'identité groupale et donc des normes sociales (Salès-Wuillemin, 2005 ; Salès-Wuillemin et al., 2004). Toutes ces réflexions et ces différents modèles semblent confirmer le lien existant entre les représentations sociales et les attitudes, et donnent un sens à notre objectif qui est, en partie, d'observer l'impact d'un changement de la représentation sociale du sport sur les attitudes. Pour aller plus loin, si attitude et représentation sont combinées, nous pouvons nous demander si représentation et comportement le sont également.

2.5.4. Représentations sociales et comportements

Rappelons que selon Moscovici (1976), les représentations sociales constitueraient un guide pour l'action. Il s'agit d'un des aspects fondamentaux de la théorie des représentations sociales dans la mesure où connaître les représentations sociales d'un objet social dans un groupe social devrait permettre de prédire les comportements des membres du groupe à l'égard de l'objet.

L'étude de Jodelet (1991) à propos de la représentation de la maladie mentale, chez des familles issues d'une communauté rurale à proximité d'un hôpital psychiatrique dont ils hébergeaient les pensionnaires, fournit une illustration empirique de cet aspect essentiel des représentations sociales. Cette représentation était élaborée autour de l'opposition des rôles respectifs du « cerveau » et des « nerfs » au sein de l'organisme. Jodelet précisa que c'est cette opposition qui permettrait aux sujets d'expliquer et d'éclairer concrètement la maladie mentale. Elle leurs aurait permis de différencier les « malades du cerveau », associés à l'innocence, des « malades des nerfs », associés à la méchanceté. Dès lors, ce serait encore cette opposition qui déterminerait les pratiques sociales spécifiques à l'une ou à l'autre des deux catégories. Les malades du cerveau étaient considérés comme ne posant pas de problème, notamment sur le plan relationnel, ils connaissaient donc un régime privilégié et étaient intégrés à la vie familiale. Par contre, les malades des nerfs, associés dans la représentation à la méchanceté, étaient susceptibles d'occasionner une menace relationnelle, ils vivaient donc tenus à l'écart. Ainsi, pour comprendre les pratiques sociales ou les comportements, il serait nécessaire de procéder à une analyse fine des représentations sociales des groupes. Par conséquent, pour comprendre les comportements liés à la pratique sportive, il serait nécessaire de se donner les moyens de connaître de manière approfondie les représentations sociales du sport partagées par les différents groupes de sportifs.

Les travaux de Dann (1992) proposent des conclusions similaires. Ils ont montré que des groupes d'enseignants caractérisés par des représentations spécifiques présentaient de fortes variations dans leur capacité à gérer les conflits dans leur classe. Par exemple, les enseignants qui réussissent cette gestion avaient des représentations plus complexes, plus élaborés et mieux structurés. Une étude approfondie de la représentation permit à Dann de faire des prédictions concernant les nouvelles actions de l'enseignant dans des situations spécifiques. Il observa que les prédictions correctes des comportements qu'il observait systématiquement sur le terrain se révélaient significativement plus fréquentes que celles que pourrait donner le hasard. Le degré de consistance entre les prédictions et les comportements observés atteignaient environ .70 pour

un intervalle de (0 ; 1). Les résultats montrèrent qu'une connaissance approfondie de leur contenu et de leur organisation permettraient d'établir des prédictions relativement correctes concernant les pratiques professionnelles des individus observés.

D'autre part, les travaux d'Abric relatifs au jeu expérimental du dilemme du prisonnier (1976, 1987) vont également dans le sens d'un lien entre représentation et comportements. Le jeu mettait en présence deux joueurs et chacun des deux avait pour but de gagner le plus grand nombre de points possible. Comme chacun d'entre eux ne savait pas à quel moment la partie allait se terminer, les auteurs pouvaient étudier la stratégie de chaque joueur qui se traduisait en termes de comportements de coopération vs de compétition. Les règles étaient construites de telle sorte qu'elles rendaient possible l'étude approfondie de ces comportements (pour les règles du jeu, voir Abric, 1987). Avec ces règles du jeu, seul un sentiment de confiance envers le partenaire autorisait l'apparition et le maintien d'un comportement coopératif. Trois expériences montrèrent que les stratégies des sujets étaient bel et bien déterminées par la représentation du partenaire.

Dans la première, Abric observait davantage de comportements coopératifs face à un partenaire réel (un « autre étudiant ») que face à un partenaire « programme » présenté comme une « machine », ce qui induisait chez les sujets la représentation d'un partenaire « déshumanisé ». Dans une deuxième expérience Abric proposait de changer de partenaire en cours de jeu. Il observa alors un accroissement de comportements coopératifs lorsque le partenaire changeait pour un autre étudiant et une diminution systématique de ces mêmes comportements quand le partenaire changeait pour une machine. L'effet de la représentation serait donc très marqué concernant le choix des stratégies comportementales. Dans la troisième observation, il manipula le statut du partenaire. Les sujets, tous lycéens, sont confrontés soit à un partenaire de même statut social (un autre lycéen), soit à un partenaire de statut supérieur (un professeur). Les résultats montrèrent que les sujets mettaient en œuvre davantage de comportements non compétitifs avec un supérieur et donc davantage de coopération. Abric montra l'importance de la représentation du partenaire dans la mesure où le favoritisme endogroupe n'était pas choisi afin d'obtenir de meilleurs résultats.

Guimelli, Hidalgo, Piermattéo, Lo Monaco et Abric (2012) ont répliqué le jeu du prisonnier auprès de 131 étudiants, à la différence qu'il a été proposé « à distance », c'est-à-dire au travers d'une communication par Internet. Cette étude permis de manipuler deux variables indépendantes : 1/ le statut du partenaire, présenté soit comme appartenant à la communauté des « Gitans », soit comme étant un « autre étudiant ». Ce choix s'expliqua par le fait que le champ de représentation des « Gitans » intègre des éléments négatifs contre-normatifs (tels que voleurs) ; 2/ le contexte de la situation d'interaction : le sujet est placé soit dans un contexte « public », soit dans un contexte « privé ». Les résultats ont mis en évidence un effet massif du statut du partenaire : face à un partenaire « Gitans », les sujets adoptaient moins de comportements coopératifs et plus de comportements compétitifs que face à un partenaire appartenant à leur propre groupe. De plus, les chercheurs ont observé que c'était dans le contexte privé que la différenciation des comportements coopératifs en fonction du partenaire était particulièrement sensible. C'est-à-dire que les sujets adoptaient encore moins de comportements coopératifs en face de leur partenaire gitan.

Pour conclure, nous pouvons dire que l'étude des liens entre représentation et comportements constitue un enjeu important, mais il semble que les recherches mériteraient d'être approfondies. C'est pourquoi nous proposons de préciser ce lien entre représentations et comportements. Nous chercherons à voir si le changement au sein de la représentation sociale du sport peut engendrer des variations comportementales vis-à-vis des étudiants qui, initialement, ne font pas de sport. Dans nombre de contextes (sociaux, politiques, économiques, sanitaires, etc.), se pose la question fondamentale du changement des comportements. Or nous supposons que pour espérer un jour changer ces comportements, il serait nécessaire de connaître les logiques, et donc les représentations sociales qui les sous-tendent.

Chapitre n°3 : articulation entre dynamique de représentation, dissonance et engagement

La question de la stabilité ou de l'instabilité des représentations émerge déjà dans les premières réflexions théoriques avec le passage de représentations collectives, entités fort stables (Durkheim, 1989), à des représentations sociales (Moscovici, 1961), dont l'un des caractères essentiels résidait dans leurs variabilités intergroupes et temporelles. Depuis, les chercheurs ont essentiellement insisté sur les pratiques comme facteurs clés de la dynamique des représentations sociales (par exemple Guimelli & Jacobi, 1990 ; Guimelli, 1989, 1994). Pourtant, selon la théorie des représentations sociales, les communications interpersonnelles et médiatiques jouent un rôle important dans la modification des représentations (Moscovici, 1961). Certains auteurs (Doise, 1990 ; Doise et al., 1986) ont mis en perspective cette idée avec les pratiques, car comme le souligne Grize, Vergès et Silen, « *une modification importante du système de représentation d'un sujet a plus souvent pour cause une modification des pratiques qu'une influence idéologique ou culturelle* » (1987, p.30). Et si la recherche sur la dynamique des représentations s'est enrichie des travaux liés au domaine de la communication, la sphère comportementale s'est appuyée sur des théories de la dissonance cognitive (Festinger, 1957) et l'engagement (Kiesler, 1971). Nous verrons en détail comment se sont articulées ces différentes théories en présentant les divers facteurs susceptibles d'engendrer un changement au sein d'une représentation sociale.

3.1. Les principaux facteurs de dynamique représentationnelle

3.1.1. Les pratiques sociales

3.1.1.1. Lien entre pratiques sociales et représentations sociales

Selon Flament (1987), une représentation ne pourrait se concevoir sans références aux pratiques qui lui sont liées et se définirait comme un ensemble de prescriptions, terme qui renvoie à « *la totalité des modalités dont une action est susceptible d'être affectée : il faut faire… ; on peut faire… ; il est souhaitable de faire…, etc.* » (1994, p.37). Il serait habituel de penser ensemble pratiques et représentations sociales. Nous avons vu précédemment que les représentations sociales pouvaient avoir un effet sur les pratiques et les comportements sociaux (cf. Abric, 1976, 1987 ; Dann, 1992 ; Guimelli et al., 2012 ; Jodelet, 1989).

Ces travaux ont montré que la manière dont les individus interprétaient les différents aspects des situations dans lesquelles ils se trouvaient, déterminait les comportements mis en œuvre dans ces situations. Il semblerait que cet effet fonctionne dans l'autre sens : si les représentations influencent les pratiques, il paraitrait que les pratiques influencent également les représentations.

3.1.1.2. L'effet des pratiques nouvelles dans la transformation des représentations

Flament (1994) a proposé un cadre descriptif et théorique permettant de situer les diverses dynamiques où on voit les pratiques influer sur une représentation. Une modification des circonstances externes (à la représentation) entrainerait des modifications des pratiques sociales (liées à la représentation) ; alors, apparaitraient des changements dans la périphérie de la représentation, qui pourraient aboutir à une modification de son noyau central. Rappelons que dans la perspective structuraliste, ce n'est que lorsque le noyau central est modifié que l'on peut considérer que la représentation est essentiellement changée. Si le processus s'arrête aux modifications périphériques, les théoriciens considèrent qu'il s'agira d'une adaptation de la même représentation à des circonstances nouvelles. Selon Flament, le principe qui régit la dynamique serait que chaque individu concerné puisse dire : « de par les *circonstances*, je fais quelque chose d'inhabituel, mais j'ai de *bonnes raisons* pour cela ». L'analyse des *circonstances* amènerait à considérer deux types de situation : la situation est perçue comme réversible ou comme irréversible. Ce serait seulement quand la situation est perçue comme irréversible que la représentation est engagée sur la voie de la transformation. L'analyse des *bonnes raisons* amènerait à considérer les canevas de raisonnement (Rouquette & Guimelli, 1995), en particulier les schèmes étranges, où un individu énonce explicitement la contradiction entre pratiques anciennes et nouvelles, en proposant une rationalisation permettant (pour un temps) de supporter la contradiction. Nous allons rappeler les différents types de transformation d'une représentation (progressive, résistante, brutale) afin d'expliquer le rôle des pratiques dans ce processus évolutif.

La transformation progressive serait entrevue lorsque les nouvelles pratiques n'entrent pas en contradiction directe avec le noyau de la représentation. Même si les individus sont amenés à adopter des pratiques inhabituelles afin de s'adapter aux nouvelles circonstances, celles-ci ne sont pas incompatibles avec les croyances non négociables qui fondent la représentation. Ces cognitions relatives aux nouvelles pratiques pourraient devenir saillantes et intégrer le noyau central (cf. Guimelli, 1988). Nous voyons donc bien l'effet que pourraient avoir de nouvelles pratiques sur les représentations, et cet effet pourrait même être plus considérable lorsque les nouvelles pratiques sont de plus en plus en contradiction avec le noyau. Ce serait le cas lors de la transformation résistante, quand les pratiques nouvelles contredisent le noyau, mais que les mécanismes de défense permettent encore de maintenir la représentation en l'état. La répétition de ces pratiques contradictoires arriverait à changer la représentation. Cette transformation résistante pourrait être considérée comme une étape d'un processus aboutissant à la transformation brutale de la représentation. C'est-à-dire l'éclatement du noyau qui se traduirait concrètement par la disparition du caractère consensuel d'un ou de plusieurs éléments centraux. En fait, dans ce modèle global de dynamique, les pratiques seraient considérées comme le facteur principal déclenchant des transformations représentationnelles.

3.1.2. L'influence sociale

3.1.2.1. Le processus d'influence sociale

L'influence sociale est au cœur des relations humaines, et exprimerait le fait que souvent les individus changent d'opinion ou de croyance lorsqu'ils prennent connaissances des opinions ou des croyances partagées par d'autres personnes (Mugny, Oberlé & Beauvois, 1995). Les nombreux travaux sur l'influence sociale ont été opposés théoriquement et chronologiquement en deux courants. Dans un premier temps, l'influence s'expliquerait par le pouvoir qu'exerce la source sur la cible (French & Raven, 1959) et s'exprimerait au travers d'un rapport dans lequel la cible est en position de dépendance vis-à-vis de la source (Deutsch & Gerard, 1955), que celle-ci soit une autorité institutionnelle (Milgram, 1974), une majorité (Asch, 1956) ou un leader (Hollander, 1960). Dans ce cadre, le groupe social exercerait des pressions afin d'induire les membres devenus déviants à se conformer (Schachter, 1951). Dans cette perspective, les normes, les croyances et opinions seraient figées et immuables. Une seconde perspective considère au contraire que les normes et les croyances possèderaient un caractère pluriel et

changeant. Elle accorderait la possibilité d'exercer de l'influence à tout type de source, quelles que soient les ressources psychosociales à disposition. Les modèles développés dans ce cadre accordent aux entités sociales, comme les minorités (Moscovici, 1980 ; Nemeth, 1986), qu'elles soient intragroupes (Davis & Turner, 1996 ; Turner, 1991) ou hors-groupes (Mugny & Pérez, 1991), la possibilité d'exercer une influence.

3.1.2.2. L'effet de l'influence sociale dans la dynamique des représentations sociales

Pérez et Mugny (1993) ont étudié expérimentalement l'impact du processus d'influence sociale sur la dynamique des représentations sociales en partant d'une idée simple : des influences de nature différente ne devraient pas produire le même impact sur les représentations sociales. Ce sont les premiers à s'être spécifiquement concentrés sur le rapport entre influence sociale et représentations sociales (pour une revue, voir Mugny, Souchet, Codaccioni, & Quiamzade, 2008 ; Mugny, Souchet, Quiamzade, & Codaccioni, 2009). Des représentations sociales dont la structure est bien connue, celle du groupe d'amis idéal (pour une revue : Mugny, Quiamzade, & Tafani, 2001 ; Mugny, Tafani, Falomir, & Layat, 2000) ou celle de la drogue, ont servi de base à ces travaux. Concernant cette dernière, Tafani, Souchet, Codaccioni et Mugny (2003) ont comparé les effets d'influences majoritaires et minoritaires (des compères au sein d'un groupe de participants) sur sa structure.

Tafani et al. (2003) ont démontré entre autres, qu'une source majoritaire pouvait obtenir une influence *manifeste*, visible immédiatement, mais peu persistante, alors qu'une source minoritaire pouvait générer une influence *latente*, généralement différée ou détournée, mais plus durable et profonde. Au niveau de la structure des représentations sociales, l'impact de l'influence sociale se manifesta par le fait que seule l'influence minoritaire parvenait à induire une transformation du noyau central de la représentation. Ainsi, la remise en cause de la dépendance aurait fait disparaître cet élément habituellement central du noyau de la représentation de la drogue, uniquement lorsqu'elle est réalisée par une source minoritaire. En outre, la modification structurelle du noyau central obtenue par une source minoritaire persistait même après dix jours. Cette étude mettrait en évidence le caractère changeant d'une représentation sociale, sous influence sociale.

Mugny, Moliner et Flament, 1997 ont également montré l'effet de l'influence sociale dans la transformation des représentations sociales. Leur étude portant sur la satisfaction dans les petits groupes et réalisée par un enseignant-chercheur, a été présentée à des étudiants. Les résultats de l'expert soit confirmaient, soit infirmaient, le statut d'un élément central (l'absence de hiérarchie) ou périphérique (l'absence de divergence d'opinions) de la représentation du groupe d'amis idéal. L'infirmation ou la remise en cause de ces éléments par la source experte produisait une influence directe. L'attitude des participants devenaient en effet plus tolérante à la présence d'une divergence d'opinion ou de l'instauration d'un leadership, pour conclure à la satisfaction d'un groupe d'ami. En revanche, à un niveau indirect, si la remise en cause ne changeait rien au statut de l'élément périphérique (similarité d'opinion), elle parvenait à interférer le caractère central de l'égalité dans le groupe d'amis idéal. Le groupe d'ami idéal aurait donc subi une « *restructuration cognitive du champ représentationnel, puisque la croyance en l'égalité perd son statut central* » (Mugny et al., 2001, p. 138).

Les procédures issues de l'influence sociale pourraient donc générer un véritable changement au niveau de la structure des représentations sociales. D'autres études s'appuyant sur cette théorie ont répliqué ces effets en variant notamment la nature des sources d'influence, en comparant expert et étudiant (Mugny, Tafani, Butera, & Pigière, 1998), étudiants crédible ou non (Mugny, Butera, Quiamzade, Dragulescu, & Tomei, 2003), mais aussi le style autoritaire ou démocratique de la source (Mugny, Quiamzade, Pigière, Dragulescu, & Buchs, 2002 ; Mugny, Quiamzade, & Tafani, 2001).

3.2. L'engagement, un autre facteur de transformation des représentations sociales

Nous allons à présent voir que la théorie de l'engagement (Joule & Beauvois, 1998 ; Kiesler, 1971), associée au paradigme de l'essai contrattitudinel (e.g., Janis & King, 1954) et plus généralement à la théorie de la dissonance cognitive (Festinger, 1957 ; Fointiat, Girandola, & Gosling, 2013), pourrait fournir un cadre expérimental d'observation de certains effets des pratiques sociales sur la dynamique des représentations sociales. Nous verrons que des individus engagés dans des actes en décalage avec leurs représentations initiales, en raison du contexte particulier dans lequel ils sont placés, pourraient avoir tendance à modifier en conséquence certains aspects de leur représentation sociale.

3.2.1. Essai contrattitudinel et résistance aux changements représentationnels

Moliner, Joule et Flament (1995) sont les premiers à utiliser le paradigme de l'essai contrattitudinal de Janis et King (1954) pour tester les effets des pratiques sociales sur un champ représentationnel. Un tel paradigme consiste à faire réaliser aux sujets un acte contrattitudinel : ici, rédiger un essai contraire à leur attitude envers un objet donné, par conséquent remettant en cause cette attitude. Cet acte contrattitudinel induirait un état d'inconfort psychologique ou dissonance cognitive (Festinger, 1957 ; Fointiat et al., 2013). Il en découlerait un travail de réduction de cette dissonance ou rationalisation dont la conséquence serait susceptible de s'exprimer sous la forme d'un changement d'attitude allant dans le sens de la position défendue dans l'essai (Beauvois & Joule, 1981 ; Joule & Beauvois, 1998).

Moliner et al. (1995) ont donc utilisé ce paradigme en vue de tester les effets de la réalisation d'un acte contrattitudinel sur la structure de la représentation sociale d'un objet, ici, l'entreprise. Plus précisément, ils ont engagé les sujets dans la rédaction d'un essai contrattitudinal mettant en cause soit une croyance centrale de la représentation sociale de l'Entreprise (*la rentabilité*), soit une croyance périphérique de cette même représentation (*le travail en équipe*). L'acte contrattitudinal, qui était systématiquement investi d'un caractère irrévocable, devenait alors un acte contre représentationnel. Les résultats observés suggérèrent, à première vue, que l'engagement des sujets dans une pratique mettant en cause une croyance centrale induirait au niveau évaluatif, des prises de position moins favorables envers celle-ci. Au niveau structural, ils observèrent une modification de la représentation au sens où cette croyance centrale devenait périphérique. Toutefois une analyse des arguments produits dans le cadre de l'essai contrattitudinal indiqua que les sujets auraient résolu le conflit découlant de l'engagement dans une pratique contrattitudinale en changeant d'objet de représentation. En effet, les arguments développés dans le cadre de l'essai ne concernaient pas les entreprises mais les associations, c'est-à-dire à un objet pour lequel *la rentabilité* ne constituait pas une croyance centrale. En ce sens, la pratique contrattitudinale n'aura donc eu aucune incidence sur la représentation sociale de l'Entreprise puisque les sujets ont utilisé un autre objet de représentation. Cette première étude a permis de mettre en avant les défenses que mettraient en place les individus afin de maintenir une argumentation cohérente avec leur représentation sociale initiale. Ces premiers résultats devront nous mettre en garde car, dans nos travaux, nous souhaiterions modifier la représentation sociale du sport des étudiants, et il sera important que ces derniers ne changent pas d'objet lors des expérimentations.

Une seconde recherche (Moliner & Tafani, 1997) engageait des étudiants dans un essai mettant en cause leur attitude envers les études supérieures. Dans cette expérience, c'était donc l'attitude envers un objet de représentation donné, et non les croyances qui lui sont associées, qui était mise en cause. Il était demandé aux sujets de rédiger des arguments contrattitudinaux en complétant des phrases faisant explicitement référence aux études de façon à ne pas leur laisser l'opportunité de changer d'objet de représentation. Le caractère irrévocable de l'acte était à nouveau maintenu constant. Les résultats obtenus indiquèrent que l'engagement dans la pratique contrattitudinale avait induit un changement d'attitude dans le sens d'une rationalisation de l'acte ainsi qu'un ensemble de modifications subséquentes sur la dimension évaluative de la représentation. En l'occurrence, il est apparu que les prises de position envers les croyances périphériques s'ajustaient sur la pratique contrattitudinale selon un processus de rationalisation alors que celles concernant les croyances centrales demeuraient stables. Cette nouvelle recherche de Moliner et Tafani (1997) a mis en avant les principes fondateurs de la théorie du noyau central, à savoir un système central stable, et a démontré la complexité de changer les croyances liées à un objet social. Ainsi, nous pouvons nous demander si les effets de l'engagement dans un acte contrattitudinel se limiteraient à un changement d'attitude et à des modifications mineures de la représentation, concernant exclusivement sa dimension évaluative, sans transformation au niveau structural.

Une analyse de contenu des arguments produits dans ces deux dernières recherches a permis d'éclairer ce point (Tafani & Souchet, 2001). En premier lieu, elle indiqua que l'argumentation développée concernait effectivement les études, et qu'à ce titre, la procédure utilisée permettrait d'éviter un changement d'objet. Toutefois, il est apparu que les sujets engagés dans un acte contraire à leur attitude (i.e., rédiger l'essai contrattitudinel) produisaient des arguments remettant en cause essentiellement les cognitions périphériques qui lui sont associées. Dans cette condition, la périphérie assurerait ainsi son rôle de « zone tampon », puisqu'elle permettrait de gérer le conflit découlant de l'engagement dans l'acte contrattitudinel, sans que le système central de la représentation ne soit remis en cause (Flament, 1989). Dans ce cas, il résulterait simplement des transformations mineures de la représentation. Sur la base de ce constat, nous pouvons nous demander si la modification structurale d'une représentation supposerait l'engagement des sujets dans un acte « contre-représentationnel », c'est-à-dire dans un acte contredisant explicitement les cognitions centrales.

3.2.2. Essai contre-représentationnel et transformation des représentations sociales

Cette idée d'engager les sujets dans un acte contre-représentationnel remettant en cause des cognitions centrales a été testée dans une expérience de Tafani et Souchet (2002). Dans cette recherche, plusieurs conditions étaient proposées : les sujets devaient rédiger soit un argumentaire pro-attitudinal, qui défendait l'idée qu'il est nécessaire et positif de faire des études, soit un essai contrattitudinal, qui soutenait l'idée qu'il est négatif et contre-productif de continuer ses études. Plus précisément, lorsque l'argumentaire était contrattitudinal, il remettait en cause soit des éléments périphériques (*acquisition diplôme* et *accès professionnel*) soit des éléments centraux (*enrichissement intellectuel* et *développement personnel*). Il est important de noter que les sujets étaient placés dans un contexte engageant car l'acte était rendu public et irrévocable. Les résultats ont démontré qu'il était possible de sortir les éléments centraux en question du noyau central. Pour cela, les sujets devaient trouver des arguments qui remettaient en question directement ces croyances centrales associées. De plus, l'attitude envers les études supérieures devenait aussi significativement moins favorable par rapport aux membres du groupe contrôle. Une analyse de discours permit d'affirmer que l'efficacité de la procédure reposait bien sur la mise en cause de ces éléments centraux. En d'autres termes, il apparaît qu'une telle transformation ne prendrait place que dans la mesure où les sujets seraient engagés dans un acte contre-représentationnel remettant explicitement en cause le système central de leur représentation (cf. aussi Salès-Wuillemin, Girandola, & Gosling, 2011).

Tafani et Souchet (2004) ont répliqué leurs résultats en termes de dynamique représentationnelle dans une nouvelle étude. Ils demandaient, entre autres, à leurs sujets de rédiger un argumentaire en défaveur vs. en faveur d'un élément périphérique (*finalité professionnelle*) ou d'un élément central (*finalité intellectuelle*). Ils manipulaient également l'engagement, en contrôlant l'aspect irrévocable ou non de l'acte. Dans un premier temps, ils démontrèrent l'inefficacité des procédures lorsque l'acte était perçu comme réversible par les sujets. Par contre, lorsque la situation était perçue comme irrévocable, la représentation sociale était modifiée dans deux cas. Dans le premier cas, lorsque l'élément central *finalité intellectuelle* étant remis en question, il sortait du noyau central. La contradiction entre la position initiale des sujets et leur conduite effective, les amenait, à court terme, à ajuster leur représentation sur l'acte contre-représentationnel, selon un processus de rationalisation (cf. Beauvois, & Joule, 1996).

Dans un second cas, la représentation était changée lorsque l'élément périphérique *finalité professionnelle* était renforcé car il intégrait le système central de la représentation. Les auteurs suggérèrent là encore, l'intervention d'un processus de rationalisation : la dissonance engendrée par les situations engageantes amènerait les individus à réajuster leur représentation des études. Cette dynamique procèderait d'une rationalisation comparable à celle intervenant dans le cas d'un essai contre-représentationnel, à ceci près que les effets ne vont pas dans le même sens (polarisation dans un cas, relativisation ou changement dans l'autre). Nous nous appuierons en particulier sur ces avancées en termes de dynamique représentationnelle. L'engagement dans des actes contre-représentationnels nous semble très intéressant puisqu'il entraînerait les individus à aller à l'encontre des croyances qu'ils associent plus ou moins fortement à propos de l'objet de représentation. Il s'agirait une méthode astucieuse en vue de changer les représentations, même si certaines recherches récentes ont insisté sur les mécanismes de défense mis en place par le système central (Salès-Wuillemin, Gosling, & Girandola, 2014 ; Sénémeaud, Girandola, Georget, & Salès-Wuillemin, 2013). Notre objectif premier étant de modifier la représentation sociale du sport, nous tenterons de voir s'il est possible de changer le noyau central, soit en renforçant un élément périphérique, soit en remettant en cause un élément central, comme l'ont démontré Tafani et Souchet (2002, 2004). Afin d'être les plus efficaces possible, nous décidons de nous reposer sur le paradigme de double soumission forcée : dans ce cadre, les individus seront amenés à réaliser non pas un acte contre-représentationnel, mais deux actes en désaccord avec leur croyance initiale.

3.2.3. L'effet de la double soumission dans la dynamique des représentations sociales

Renard, Bonardi, Roussiau et Girandola (2007) ont utilisé les paradigmes de soumission forcée et double soumission forcée lors d'une recherche sur la dynamique de la représentation sociale des études auprès d'une population d'étudiants. Leur objectif était de démontrer que les actes soutirés en situation de double soumission forcée engendreraient davantage de modifications au niveau de la représentation par rapport à l'acte réalisé en situation de simple soumission forcée. De plus les chercheurs souhaitaient voir si les deux actes réalisés portant sur un élément du système central de la représentation, généreraient davantage de modifications que lorsqu'ils étaient centrés sur un élément du système périphérique.

Pour atteindre ces objectifs, l'expérience a été réalisée en plusieurs temps :

Au cours d'un pré-test, Renard et al. (2007) ont repéré les éléments centraux et périphériques de la représentation des études par l'intermédiaire d'un questionnaire de mise en cause (MEC) auprès de 38 sujets. Les résultats montrèrent que la structure centrale de la représentation étude se composait des trois items « accession à un niveau de culture », « enrichissement personnel », et « acquérir des connaissances ». A l'opposé, les items les moins représentatifs étaient « les études sont un passe-temps » et « les études ne permettent pas d'acquérir des connaissances ». Ensuite, les auteurs ont pu tester leurs hypothèses.

La première expérimentation se déroula auprès de 141 étudiants. Les expérimentateurs prétendaient disposer d'arguments favorables à l'élément ciblé et précisaient qu'ils désiraient obtenir de la part des sujets des arguments allant à l'encontre de ce même élément. Il s'agissait de la même affabulation que nous utiliserons au cours de nos travaux. Les étudiants devaient donc rédiger un seul argumentation écrit (simple soumission) le plus convainquant et persuasif possible allant à l'encontre soit d'un élément central soit d'un élément périphérique (par exemple : trouver des arguments qui démontrent que les études ne permettent pas d'acquérir des connaissances, dans le cadre d'une infirmation d'un élément central). Tout comme cela sera proposé dans nos protocoles expérimentaux, en situation d'engagement, les sujets étaient informés qu'ils étaient libres d'accepter ou de refuser de réaliser la tâche demandée. Les résultats montrèrent que la représentation sociale ne subissait aucune transformation mais accusait seulement quelques évolutions : aucun des trois items centraux n'était affecté par l'expérience, et seuls trois items périphériques accusaient une évolution, avec des scores de réfutation en baisse. Ces premiers résultats semblaient démontrer, encore une fois, la fonction stabilisatrice du noyau central, et le rôle d'adaptateur de la périphérie au sein de la représentation.

Lors d'une seconde recherche, les auteurs ont utilisé le même protocole et une méthode identique à l'expérimentation précédente à la différence que l'argumentation contre-représentationnel, acte de soumission forcée, était produit à l'oral. Les résultats démontrèrent une nouvelle fois que la représentation sociale des études ne subissait pas d'évolution majeure. Sur le plan de la périphérie, les items obtenaient des scores de réfutation plus élevés lorsque la mise en cause portait sur un élément central que lorsqu'elle portait sur un élément périphérique, et cela en situation d'engagement.

Au niveau central, les auteurs n'ont mesuré aucune modification de la représentation, même lorsque les sujets étaient engagés. Ainsi, pour tenter d'obtenir davantage de transformations et un éclairage supplémentaire concernant les actes engageants retenus, Renard et al décidèrent de réaliser une troisième expérience dans le cadre de la double soumission forcée.

Au cours d'une troisième expérience, les chercheurs associèrent les deux actes utilisés précédemment (soumission écrite et soumission orale) afin de tester l'impact d'une double soumission forcée sur la structure de la représentation sociale des études. Le modèle de cette expérimentation était donc identique à celui des précédentes sauf pour ce qui concernait l'engagement des sujets, ici dans deux actes contre-représentationnels successifs, toujours présentés dans le même ordre : argumentation écrit suivi de l'argumentation oral. Les consignes étaient donc largement identiques à celles utilisées antérieurement, et la population de 140 sujets choisie suivant des modalités semblables. Les résultats montrèrent que la multiplication des actes engageants avait un effet massif sur la représentation, tant au niveau des ses éléments périphériques que de ses éléments centraux : en effet, les auteurs observèrent des scores de réfutation des éléments périphériques plus élevés lors de la double soumission dans la condition engagement. Il en était de même pour les items centraux, dont deux sur trois sortaient du noyau central en condition engagement. Tout ceci témoignerait de l'effervescence déclenchée par la réalisation de deux actes engageants consécutifs.

Renard, Bonardi, Roussiau et Girandola (2007) ont ainsi montré que le choix d'un acte engageant produirait un impact sur la modification a posteriori de la représentation : dans leur expérience, une argumentation écrite ne provoquait aucune transformation, une argumentation orale (expérimentation 2) provoquait des transformations minimes au sein de la périphérie et enfin, le couplage de ces deux actes (expérimentation 3) produisait bien un changement de la représentation en condition d'engagement, et sous l'effet d'une mise en cause d'un élément central. C'est dire que la transformation expérimentale d'une représentation nécessiterait la réalisation de deux actes consécutifs, donc le coût serait élevé pour le sujet. Il s'agit ici de résultats qui nous ont encouragés dans la réflexion et dans l'élaboration de notre travail : ainsi, nous proposerons de tester à nouveau cette hypothèse qui stipule que la transformation d'une représentation nécessite la mise en cause d'un élément central à travers la réalisation de deux actes engageants.

Nous avons vu que les représentations sociales et l'engagement étaient des théories qui semblaient s'articuler. Si les premiers travaux ont montré qu'il était compliqué de modifier les représentations sociales par la réalisation d'acte contrattitudinal (Moliner, Joule et Flament, 1995 ; Moliner & Tafani, 2007), d'autres recherches ont démontré que des actes engageants pourraient produire ce changement (Aïssani, 2009 ; Salès-Wuillemin, Girandola, & Gosling, 2011 ; Souchet, Girandola, & Tafani, 2010 ; Renard, Bonardi, Roussiau & Girandola, 2007 ; Roussiau & Bonardi, 2001 ; Tafani & Souchet, 2002 ; Tafani & Souchet, 2004). Nos travaux ont pour objectif d'étudier la dynamique de la représentation sociale du sport par l'intermédiaire d'actes engageants. Nous proposerons aux participants non-sportifs de réaliser des actes contre-représentationnels afin de voir s'il est possible de modifier leur représentation sociale du sport. En effet, l'engagement dans de tels actes devrait provoquer chez eux un état de dissonance, qu'ils pourraient réduire grâce à un processus de rationalisation. Nous verrons si la structure de la représentation sociale du sport peut être modifiée en renforçant un élément périphérique au sein du noyau central, ou bien en mettant en cause un élément qui sortirait du noyau. Pour cela, nous testerons la pertinence des paradigmes de simple et de double soumission afin de pouvoir proposer un bilan de l'impact des actes engageants sur la transformation des représentations sociales.

PROBLEMATIQUE

La théorie de l'engagement (Joule & Beauvois, 1998 ; Kiesler, 1971), associée notamment au paradigme de l'essai contrattitudinal (e.g., Janis & King, 1954) et plus généralement à la théorie de la dissonance cognitive (Festinger, 1957 ; Fointiat, Girandola, & Gosling, 2013), fournit un cadre expérimental d'observation et de compréhension de certains effets des pratiques sociales sur la dynamique des représentations sociales (Abric, 1994 ; Flament, 1994 ; Guimelli, 1989). A ce jour, les paradigmes issus de la théorie de l'engagement combinés aux effets provoqués de dissonance sembleraient provoquer des situations susceptibles de transformer les représentations sociales. Notre travail s'inscrit dans la continuité des recherches opérées à travers la combinaison des théories de Festinger (1957) et de Moscovici (1961). Nous avons vu que la réalisation d'actes contre-représentationnels pouvaient entrainer une transformation des représentations sociales (Renard, Bonardi, Roussiau, & Girandola, 2007 ; Salès-Wuillemin, Girandola, & Gosling, 2011 ; Tafani & Souchet, 2002 ; Tafani & Souchet, 2004) chez des individus engagés.

Notre travail se propose de parfaire l'idée que l'engagement et la dissonance sont susceptibles de créer une dynamique au sein des représentations sociales. Cependant, nous apportons une nuance quant à la possibilité de transformer une représentation sociale : si la majorité des études portant sur la dynamique des représentations sociales se sont concentrées sur la modification de la structure représentationnelle (*i.e.*, noyau central vs. système périphérique), nous soumettons l'idée qu'une représentation sociale puisse être également changée par le biais de l'évolution de la signification d'un élément appartenant à son noyau central. L'approche structurale précise qu'une représentation sociale serait modifiée si son noyau est changé. Le cadre expérimental visant à intégrer un élément périphérique dans le noyau, ou à sortir un élément central du noyau, semble être le moyen le plus direct afin de changer la hiérarchie structurale. Nous tenterons d'ailleurs de modifier la représentation sociale du sport en provoquant des mouvements au sein de la structure représentationnelle.

Cependant, nous tenterons de démontrer que le noyau central de la représentation sociale du sport peut aussi être modifié par l'intermédiaire du changement de signification d'un de ses éléments. Par conséquent nous nous attendons à ce que la représentation sociale du sport puisse évoluer par le biais de deux voies distinctes : le changement de statut des éléments représentationnels (*i.e.,* centraux *vs.* périphériques) et la modification de la signification d'un élément central.

L'un de nos objectifs est de vérifier l'impact de telles transformations dans la représentation sociale du sport chez les étudiants non-sportifs au niveau des attitudes et des comportements. Nous avons vu que les attitudes et les représentations sociales seraient liées (Moliner & Tafani, 1997 ; Rateau, 2000 ; Salès-Wuillemin, 2005 ; Salès-Willemin, Galand, Cabello, & Folcher, 2011 ; Salès-Wuillemin, Stewart, & Dautin, 2004) et que les représentations auraient une influence directe sur les comportements (Abric, 1976, 1987 ; Dann, 1992 ; Guimelli, Hidalgo, Piermattéo, Lo Monaco, & Abric, 2012 ; Jodelet, 1989). Cependant, aucune recherche à ce jour n'a fait état d'un effet de la dynamique de représentation sociale sur le comportement des individus. Notre travail de thèse s'interroge sur les conséquences comportementales d'une modification de la représentation sociale du sport ainsi que sur les mécanismes cognitifs en jeu lors du changement. Plus précisément, nous chercherons à déterminer quels types de modification dans la représentation sociale du sport sont susceptibles de produire un impact sur le comportement effectif des étudiants non-sportifs et de voir si des processus de réduction de la dissonance sont susceptibles de provoquer ces changements.

Nous tenterons donc de voir si le comportement sportif des étudiants non-sportifs peut être susceptible d'évoluer en fonction de la voie utilisée afin de transformer la représentation sociale du sport. Est-ce que les étudiants seront plus enclins à pratiquer une activité sportive lorsque leur représentation sociale du sport est modifiée par l'intermédiaire d'un changement de statut hiérarchique des éléments ou par le biais d'une modification de la signification d'un élément central ? L'enjeu de nos recherches est de déterminer quel type de modification de la représentation sociale du sport peut provoquer un changement de comportement chez les étudiants non-sportifs. Il s'agirait donc d'une avancée qui, à ce jour, n'a jamais été testée d'un point de vue expérimental.

Enfin, nous essaierons de déterminer si des processus de réduction de dissonance cognitive sont susceptibles de provoquer les transformations de la représentation sociale du sport. Dans la plupart des recherches démontrant l'impact de la dissonance sur la dynamique des représentations sociales, les auteurs ont avancé l'explication d'une rationalisation des actes contrattitudinaux et/ ou contre-représentationnels pour expliquer le changement représentationnel. Nous proposons d'apporter un éclaircissement sur ce point : à chaque expérience nous soumettrons une condition choix vs. non-choix afin de démontrer que des processus de dissonance sont provoqués par les situations de double soumission dans un contexte où les participants se sentent libres de leurs actes. Afin de voir si des processus de réduction de la dissonance peuvent expliquer la transformation de la représentation sociale du sport, nous proposerons une échelle d'inconfort psychologique. Le but étant de déterminer si des processus de réduction de la dissonance sont à l'origine du changement comportemental des étudiants non-sportifs, par le biais d'un changement de leur représentation sociale du sport.

PARTIE II : APPORTS EMPIRIQUES

Etude n°1 : effet de dissonance sur l'attitude envers la pratique du sport

1.1. Vue d'ensemble

L'objectif de nos travaux est de déterminer quels types de modification dans la représentation sociale du sport sont susceptibles de produire un impact sur les comportements effectifs, et vérifier si des processus de réduction de la dissonance peuvent produire ces modifications. Avant de travailler spécifiquement sur la représentation sociale du sport, et sur l'impact de ses modifications potentielles, nous avons testé les effets de la dissonance sur l'attitude envers la pratique du sport. Nous avons tout d'abord réalisé un pré-test dans lequel était évaluée l'attitude des étudiants vis-à-vis de la pratique du sport. Ensuite, nous avons placé des étudiants en situation de dissonance : ils étaient contraints de réaliser des argumentations écrits et/ou oraux allant à l'encontre de leur attitude. Le but était de voir si ces actes de soumissions pouvaient produire un impact sur leur attitude, leurs intentions comportementales et leur comportement sportif.

1.2. Le pré-test

L'objectif de ce pré-test est double : mettre en évidence l'attitude des étudiants non sportifs envers la pratique du sport, que nous supposons négative et défavorable ; et la distinguer de celle des étudiants sportifs qui, de leur côté, devrait la penser bonne et bénéfique Si les résultats au pré-test confirment cette idée de départ, nous obtiendrons des données solides pour mettre en place notre première étude basée sur le changement d'attitude. Ils serviront aussi de référence aux futures expériences basées sur la différence des croyances partagées de deux échantillons sportif et non-sportif.

Notre pré-test a été réalisé auprès de 166 étudiants inscrits en Licence de Sciences Humaines sur le campus d'Aix-Marseille Université (AMU). L'âge moyen de l'échantillon est de 20,2 ans (E.T. = 1,8). Notre échantillon est composé de 149 femmes et de 17 hommes, ce qui correspond assez bien aux compositions habituelles dans les principales filières interrogées (psychologie et sociologie).

85 étudiants se déclarant sportifs et 81 non-sportifs ont participé à notre enquête. Pour définir le statut sportif ou non-sportif de nos participants, en plus de leur avoir demandé au moment de la passation, nous nous sommes basés sur leurs réponses à trois items liés à leur fréquence de pratique (*Pratiquez-vous une activité sportive ? Avez-vous fait du sport au cours des 15 derniers jours ? Avez-vous pratiqué du sport au cours des trois derniers mois ?*). Pour diminuer au maximum les erreurs d'interprétation, seuls les participants répondant affirmativement aux trois items étaient classés dans le groupe des sportifs. A l'opposé, les non-sportifs, ceux ayant répondu « non » à l'ensemble des questions, étaient classés dans le groupe des non sportifs. Nous décidons de cette polarisation afin de travailler avec des personnes qui ne font pas de sport depuis plusieurs mois et ce, pour l'ensemble de nos recherches. Nous avons décidé de ne pas traiter les données des étudiants n'ayant pas répondu affirmativement ou négativement aux trois items (par exemple une personne qui affirmait avoir fait du sport lors des trois derniers mois mais qui ne validait pas de pratique au cours des 15 derniers jours). Ce choix a été réalisé pour deux raisons : 1/ ne pas inclure de personne ambivalente quant à sa fréquence de pratique, et ainsi, assurer la polarisation des étudiants sur l'axe sportif/ non sportif ; 2/ les résultats, eux-mêmes, n'ont donné que très peu de personnes non catégoriques quant à leur fréquence de pratique : la grande majorité des étudiants répondant affirmativement ou négativement aux trois items liés à leur fréquence de pratique du sport.

Nous leur avons proposé un rapide questionnaire composé de 10 items (annexe 1) : 5 mesurant leur attitude envers la pratique du sport et 5 relatifs à leur intention de pratique. Les sujets devaient se positionner sur une échelle de Likert allant de 1 (en désaccord total) à 7 (tout à fait d'accord).

Tableau n°2 : score moyen sur 7 (écart type) des étudiants sportifs vs non-sportifs aux items relatifs à leur attitude et à leur intention de pratique du sport :

	Sportifs n = 85	Non-sportifs n = 81	P
Aimez-vous faire du sport ?	6,16 (0,86)	2,93 (1,32)	p< .001
Pour moi, le sport est agréable	5,97 (0,96)	3,17 (2,01)	p< .001
Personnellement je suis favorable à la pratique sportive	6,37 (1,12)	3,87 (1,16)	p< .001
J'accorde une importance à la pratique sportive	5,85 (1,22)	2,67 (1,46)	p< .001
La pratique du sport est vitale	5,41 (0,98)	3,18 (1,27)	p< .001
Je suis motivé pour faire du sport	5,81 (1,34)	2,35 (1,02)	p< .001
J'ai l'intention de faire du sport plus fréquemment qu'à l'accoutumée	4,07 (1,32)	2,62 (0,99)	p< .001
J'ai l'intention de faire du sport dans les 15 prochains jours	6,44 (1,26)	2,19 (1,31)	p< .001
J'ai l'intention de faire du sport dans les 3 prochains mois	6,54 (0,77)	3,26 (1, 42)	p< .001
Je suis d'accord pour signer une pétition en faveur de la pratique du sport	5,36 (1,62)	3,31 (1,88)	p< .001

Les résultats présentés dans le tableau n°2 montrent que pour les 10 items mesurant les attitudes et les intentions comportementales envers la pratique du sport, les sportifs ont des scores significativement plus élevés que les non-sportifs. Concernant les attitudes, à la question « *Aimez-vous faire du sport ?* » les étudiants non-sportifs obtiennent une moyenne de 2,93 sur l'échelle contre 6,16 pour les sportifs t (164) = 16,18, $p < .000$. De même, les non-sportifs se déclarent significativement moins favorables à la pratique du sport (M = 3,87, $E.T.$ = 1,16) que les étudiants qui pratiquent du sport (M = 6,37, $E.T.$ = 1,12, t (164) = 10,56, $p < .000$). Le constat est le même en ce qui concerne l'item « *j'accorde une importance à la pratique sportive* », les non-sportifs obtiennent des scores moyens nettement inférieurs (M = 2,67, $E.T.$ = 1,46) aux résultats des sportifs (M = 5,85, $E.T.$ = 1,22, t (164) = 14,22, $p < .000$). Egalement, le sport est considéré comme moins vital chez les non-sportifs (M = 3,18, $E.T.$ = 1,27) que chez les étudiants sportifs (M = 5,41, $E.T.$ = 0,98, t (164) = 8,31, $p < .000$). Comme attendu, les non-sportifs auraient donc une croyance plutôt négative de la pratique du sport, puisque la totalité des items liés à leur attitude est en dessous de la moyenne.

Le constat est le même concernant les intentions de pratique. Les non-sportifs sont beaucoup moins motivés pour faire du sport (M = 2,35, $E.T.$ = 1,02) que les sportifs (M = 5,81, $E.T.$ = 1,34, t (164) = 18,37, p < .000). Ce constat se vérifie à court et à long terme : les non-sportifs déclarent avoir moins l'intention de faire du sport dans les quinze prochains jours (M = 2,19, $E.T.$ = 1,31) que les étudiants sportifs (M = 6,44, $E.T.$ = 1,26, t (164) = 36,07, p < .000). De même, ils ont moins l'intention de pratiquer une activité sportive dans les trois prochains mois (M = 3,26, $E.T.$ = 1,42) par rapport aux sportifs (M = 6,54, $E.T.$ = 0,77, t (164) = 16,84, p < .000).

Il nous semblait important de réaliser un premier test d'attitude concernant la pratique du sport afin de mettre en avant, notamment, l'attitude caractéristique de l'échantillon non-sportif. Les étudiants non sportifs semblent avoir une attitude défavorable envers le sport : ils n'aimeraient pas faire du sport et n'accorderaient que très peu d'importance à la pratique sportive. A l'opposé, les étudiants sportifs auraient une attitude favorable et positive du sport : ils pratiquent une activité sportive qu'ils considèreraient importante et vitale. Il s'agit ici d'un premier bilan en termes de comparaison, un constat sur lequel nous reviendrons et nous développerons en partie notre réflexion future. Nous ferons notamment le lien entre cette différence d'attitude et l'étude des représentations sociales chez les non-sportifs et les sportifs. Ce matériel (différence d'attitude) constituera la base de nos futures expérimentations, toutes basées sur des protocoles provoquant des situations de dissonance. Nous allons justement tester les effets de la dissonance sur l'attitude des étudiants non-sportifs envers la pratique du sport.

1.3. Le plan

1.3.1. Les variables indépendantes

La première variable est l'engagement des étudiants à deux modalités : une modalité « choix » dans laquelle les participants étaient déclarés libres d'accepter ou de refuser de participer à l'expérience, une modalité « non choix » dans laquelle les participants étaient contraints de participer à l'expérience (pas de déclaration de liberté). La seconde variable est la forme de l'argumentaire réalisé à trois modalités : une modalité « soumission écrite » dans laquelle les participants rédigeaient une argumentation à l'écrit, une modalité « soumission orale » dans laquelle les étudiants réalisaient une argumentation à l'oral, et une modalité

« double soumission » dans laquelle les participants réalisaient une argumentation à l'écrit puis à l'oral.

Au final, six conditions étaient déterminées par notre protocole expérimental en croisant les deux variables indépendantes :

- L'engagement : choix vs non choix ;
- La nature de l'acte : simple soumission écrite vs simple soumission orale vs double soumission ;

1.3.2. Les variables dépendantes

Pour mesurer des éventuelles évolutions, nous avons proposé des échelles d'attitude, d'intention comportementale, et de comportement (annexe 2) à trois temps au cours de notre expérience : lors d'un pré-test (soit trois semaines avant la passation en laboratoire), à t1 (qui correspond au moment juste après les actes engageants), et enfin à t2 (soit deux semaines après t1). Enfin, une quatrième mesure a été proposée un mois après la phase expérimentale (t1) : il s'agit d'une donnée que nous décidons de ne pas inclure entièrement dans notre plan expérimental car nous n'avons pas pu obtenir le retour de tous les participants interrogés (retour par mail). Nous avons proposé tout de même une analyse de ces données malgré un échantillon légèrement modifié.

Afin de vérifier si les attitudes des participants ont subi des modifications, nous avons proposé aux étudiants un questionnaire d'attitude envers la pratique sportive. Ce questionnaire se compose de 4 items liés à leur attitude vis-à-vis de la pratique et les participants devaient se positionner sur une échelle de Likert allant de 1 (en désaccord total) à 7 (tout à fait d'accord) pour chacun des items.

De plus, nous avons intégré 4 items relatifs aux intentions de pratique par l'intermédiaire d'une échelle de Likert allant également de 1 à 7. Le comportement était également mesuré le jour de la passation et à t2 à travers 4 items. Le jour de la passation, il était demandé aux participants s'ils souhaitaient recevoir un dépliant (annexe 3) concernant les activités proposées par le Service Universitaire des Activités Sportives et Physique (SUAPS). Il leur était également demandé s'ils étaient d'accord pour que leur nom soit inscrit sur la liste du SUAPS et s'ils souhaitaient participer à une ou plusieurs séances proposées par le service universitaire des sports.

L'intérêt de proposer les services du SUAPS est double : d'abord pour les étudiants car il est peu coûteux (les premières séances sportives sont gratuites puis l'abonnement est à 5,80 euros à l'année), et pour nous, car il nous était possible de vérifier par la suite auprès des responsables des activités sportives la présence déclarée de nos sujets.

Deux mesures étaient proposées à t2 (quinze jour après t1) afin de savoir si nos participants avaient pratiqué ou non du sport que ce soit dans le cadre des activités proposées par le SUAPS ou ailleurs. Enfin, une dernière mesure était proposée deux mois après t2 afin de mesurer le comportement à plus long terme : il s'agit d'un item particulier car il mesure le long terme malgré des pertes de données de la part des participants dû à la longueur de la procédure (2 mois) et le moyen de recueil des données (retour par mail).

1.4. Les hypothèses

1.4.1. Les hypothèses théoriques principales

- La dissonance provoque des effets sur les attitudes, les intentions et les comportements à court et à long terme ;

1.4.2. Les hypothèses opérationnelles détaillées

Nos hypothèses sont formulées pour chacune des variables dépendantes présentées ci-dessus (attitudes, intentions, comportements). Afin de ne pas surcharger notre document, nous présentons précisément les hypothèses concernant les attitudes (a), puis nous présenterons brièvement ces mêmes hypothèses déclinées aux intentions (i) et aux comportements (c).

- H1(a) : nous nous attendons à ce que les participants placés en situation de choix expriment une attitude plus favorable envers la pratique du sport (à t1) après leurs argumentations qu'au moment du pré-test ;

- H2(a) : nous nous attendons à ce que les participants placés en situation de choix et ayant doublement argumenté à l'écrit et à l'oral (double soumission) expriment une attitude plus favorable envers la pratique du sport (à t1) après leurs argumentations qu'au moment du pré-test ;

- H3(a) : nous nous attendons à ce que les participants placés en situation de choix et ayant doublement argumenté à l'écrit et à l'oral (double soumission) expriment une attitude plus favorable envers la pratique du sport (à t1) que les participants en condition choix ayant argumenté à l'écrit (soumission écrite) et à l'oral (soumission orale) ;

- H4(a) : nous nous attendons à ce que les participants placés en situation de choix expriment une attitude plus favorable envers la pratique du sport (à t1) que les participants placés en situation non-choix.

- H5(a) : nous nous attendons à ce que les participants placés en situation de choix et ayant doublement argumenté à l'écrit et à l'oral (double soumission) expriment une attitude plus favorable envers la pratique du sport (à t1) que les participants ayant doublement argumenté oralement et par écrit placés en situation de non-choix ;

Nous nous attendons à ce que tous ces effets perdurent dans le temps :

- H6(a) : nous nous attendons à ce que les participants placés en situation de choix expriment une attitude plus favorable envers la pratique du sport (à t2) après leurs argumentations qu'au moment du pré-test ;

- H7(a) : nous nous attendons à ce que les participants placés en situation de choix et de double soumission expriment une attitude plus favorable envers la pratique du sport (à t2) après leurs argumentations qu'au moment du pré-test ;

- H8(a) : nous nous attendons à ce que les participants placés en situation de choix et double soumission expriment une attitude plus favorable envers la pratique du sport (à t2) que les participants en situation de simple soumission ;

- H9(a) : nous nous attendons à ce que les participants placés en situation de choix expriment une attitude plus favorable envers la pratique du sport (à t2) que les participants placés en situation non-choix.

- H10(a) : nous nous attendons à ce que les participants placés en situation de choix et double soumission expriment une attitude plus favorable envers la pratique du sport (à t2) que les participants ayant doublement argumenté oralement et par écrit placés en situation de non-choix ;

Ces hypothèses sont appliquées aux mesures d'attitude (a) mais également aux mesures d'intention (i) et du comportement (c). Au final, chaque hypothèse est déclinée sous trois formes. Par exemple, l'hypothèse H1(a) est également appliquée aux intentions H1(i) et au comportement H1(c) :

- H1(a) : nous nous attendons à ce que les participants placés en situation de choix expriment une attitude plus favorable envers la pratique du sport (à t1) après leurs argumentations qu'au moment du pré-test ;

- H1(i) : nous nous attendons à ce que les participants placés en situation de choix aient plus l'intention de faire du sport (à t1) après leurs argumentations qu'au moment du pré-test ;

- H1(c) : nous nous attendons à ce que les participants placés en situation de choix pratiquent plus de sport (à t1) après leurs argumentations qu'au moment du pré-test ;

Au final, chaque variable dépendante a 10 hypothèses :

- Attitudes : H1(a), H2(a), H3(a), H4(a), H5(a), H6(a), H7(a), H8(a), H9(a), H10(a) ;
- Intentions : H1(i), H2(i), H3(i), H4(i), H5(i), H6(i), H7(i), H8(i), H9(i), H10(i) ;
- Comportement : H1(c), H2(c), H3(c), H4(c), H5(c), H6(c), H7(c), H8(a), H9(c), H10(c) ;

1.5. Méthode

1.5.1. Les participants

Notre échantillon se compose de 134 étudiants fréquentant les filières « Licence de Psychologie » sur le campus d'Aix-Marseille Université (AMU). Nous avons interrogé 114 étudiantes et 20 étudiants entre le pré-test et t2. L'âge moyen de notre échantillon est de 19,9 ans (*E.T.* = 1,26). Tous se déclarent non-sportifs. Pour définir le statut non-sportif de nos participants, nous nous basons sur leurs réponses à trois items liés à leur fréquence de pratique (i.e., « *Pratiquez-vous une activité sportive ? », « Avez-vous fait du sport au cours des 15 derniers jours ? », « Avez-vous pratiqué du sport au cours des trois derniers mois ? »*). Seuls les participants répondant négativement aux trois items sont classés non-sportifs. Afin de faciliter la composition de la population étudiée, il était déjà précisé sur la feuille d'inscription que nous recherchions uniquement des personnes non-pratiquantes depuis plusieurs mois au moins.

1.5.2. Rappel des conditions

Nous rappelons ici les 6 conditions engendrées par le croisement des 2 variables indépendantes : engagement (à 2 modalités) et nature de l'acte (3 modalités) :

- Condition 1 (n=22) : non choix et simple soumission écrite : l'expérimentateur demandait au participant de trouver des arguments à l'écrit ;
- Condition 2 (n=22) : non choix et simple soumission orale : l'expérimentateur demandait au participant de trouver des arguments à l'oral ;
- Condition 3 (n=22) : non choix et double soumission : l'expérimentateur demandait au participant de trouver des arguments à l'écrit puis à l'oral
- Condition 4 (n=23) : choix et simple soumission écrite : l'expérimentateur demandait au participant de trouver des arguments à l'écrit, après lui avoir précisé qu'il était libre d'accepter ou de refuser de passer l'expérience ;

- Condition 5 (n=23) : choix et simple soumission orale : l'expérimentateur demandait au participant de trouver des arguments à l'oral, après lui avoir précisé qu'il était libre d'accepter ou de refuser de passer l'expérience ;
- Condition 6 (n=22) : choix et double soumission : l'expérimentateur demandait au participant de trouver des arguments à l'écrit puis à l'oral, après lui avoir précisé qu'il était libre d'accepter ou de refuser de passer l'expérience ;

1.5.3. Le matériel

Nous avons utilisé des feuilles sur lesquelles était inscrite la consigne contrattitudinale (i.e., « *Veuillez, s'il vous plaît, trouver des arguments qui démontrent qu'il est bon et nécessaire de faire du sport* ») pour les argumentations écrits (annexe 4). Un magnétophone a été utilisé afin d'enregistrer les productions orales des étudiants. Nous avons donné un exemplaire du questionnaire final (annexe 2) à chacun des participants. Et enfin, nous avions à disposition des dépliants proposés par le SUAPS qui résumaient le principe et les activités proposées.

1.5.4. Les consignes

Les étudiants de première année de Licence inscrits en psychologie étaient tous recrutés en TD et en CM. Après avoir précisé que l'on cherchait des étudiants qui ne pratiquent pas de sport, ils étaient amenés à s'inscrire. Les étudiants devaient se présenter quelques jours plus tard dans une salle d'expérimentation et les consignes variaient en fonction des conditions dans lesquelles ils étaient placés :

- Condition 1 : non choix et simple soumission écrite :

« Pour les besoins de l'enquête, je demande aux étudiants de trouver des arguments en faveur ou contre l'idée qu'il est bon et nécessaire de faire du sport. Cependant, j'ai recueilli suffisamment d'arguments à l'encontre de cette idée. Aussi, je voudrais vous demander de trouver et de lister des arguments qui défendent l'idée selon laquelle il est bon de faire du sport. Le travail consiste à rédiger en 5 minutes les arguments les plus persuasifs et les plus convaincants allant dans le sens de cette affirmation. Est-ce que tout est clair ? Nous pouvons commencer. »

- Condition 2 : non choix et simple soumission orale :

« *Pour les besoins de l'enquête, je demande aux étudiants de trouver des arguments en faveur ou contre l'idée qu'il est bon et nécessaire de faire du sport. Cependant, j'ai recueilli suffisamment d'arguments à l'encontre de cette idée. Aussi, je voudrais vous demander de trouver et de lister des arguments qui défendent l'idée selon laquelle il est bon de faire du sport. Le travail consiste à exprimer oralement les arguments les plus persuasifs et les plus convaincants allant dans le sens de cette affirmation. Est-ce que tout est clair ? Vous êtes prêt ? Allez-y ! J'enclenche le magnétophone…* »

- Condition 3 : non choix et double soumission :

« Pour les besoins de l'enquête, je demande aux étudiants de trouver des arguments en faveur ou contre l'idée qu'il est bon et nécessaire de faire du sport. Cependant, j'ai recueilli suffisamment d'arguments à l'encontre de cette idée. Aussi, je voudrais vous demander de trouver et de lister des arguments qui défendent l'idée selon laquelle il est bon de faire du sport. Le travail consiste à rédiger en 5 minutes les arguments les plus persuasifs et les plus convaincants allant dans le sens de cette affirmation. Est-ce que tout est clair ? Alors nous pouvons commencer. » Une fois l'argumentaire rédigé, l'expérimentateur enchaînait : *« Puisque vous êtes là, j'aimerais approfondir mon enquête et je vais m'intéresser maintenant à votre argumentation orale. J'ai toujours besoin d'arguments, mais enregistrés, qui défendent l'idée selon laquelle il est bon et nécessaire de faire du sport. Le travail consiste à faire comme si vous vouliez me convaincre de cette idée en utilisant les arguments les plus persuasifs et les plus convaincants allant dans le sens de cette affirmation. Est-ce que tout est clair ? Vous êtes prêt ? Allez-y ! J'enclenche le magnétophone…* »

- Condition 4 : choix et simple soumission écrite :

« *Pour les besoins de l'enquête, je demande aux étudiants de trouver des arguments en faveur ou contre l'idée qu'il est bon et nécessaire de faire du sport. Cependant, j'ai recueilli suffisamment d'arguments à l'encontre de cette idée. Aussi, je voudrais vous demander de trouver et de lister des arguments qui défendent l'idée selon laquelle il est bon de faire du sport. Le travail consiste à rédiger en 5 minutes les arguments les plus persuasifs et les plus convaincants allant dans le sens de cette affirmation. Naturellement, vous êtes libre d'accepter ou de refuser, c'est comme vous voulez…, Est-ce que tout est clair ? Alors si vous êtes d'accord nous pouvons commencer.* »

- Condition 5 : choix et simple soumission orale :

« *Pour les besoins de l'enquête, je demande aux étudiants de trouver des arguments en faveur ou contre l'idée qu'il est bon et nécessaire de faire du sport. Cependant, j'ai recueilli suffisamment d'arguments à l'encontre de cette idée. Aussi, je voudrais vous demander de trouver et de lister des arguments qui défendent l'idée selon laquelle il est bon de faire du sport. Le travail consiste à exprimer oralement les arguments les plus persuasifs et les plus convaincants allant dans le sens de cette affirmation. Naturellement, vous êtes libre d'accepter ou de refuser, c'est comme vous voulez…, Est-ce que tout est clair ? Vous êtes prêt ? Allez-y ! J'enclenche le magnétophone…* »

- Condition 6 : choix et double soumission :

« *Pour les besoins de l'enquête, je demande aux étudiants de trouver des arguments en faveur ou contre l'idée qu'il est bon et nécessaire de faire du sport. Cependant, j'ai recueilli suffisamment d'arguments à l'encontre de cette idée. Aussi, je voudrais vous demander de trouver et de lister des arguments qui défendent l'idée selon laquelle il est bon de faire du sport. Le travail consiste à rédiger en 5 minutes les arguments les plus persuasifs et les plus convaincants allant dans le sens de cette affirmation. Naturellement, vous êtes libre d'accepter ou de refuser, c'est comme vous voulez…, Est-ce que tout est clair ? Alors si vous êtes d'accord nous pouvons commencer.* » Une fois l'argumentaire rédigé, l'expérimentateur enchaînait : « *Puisque vous êtes là, j'aimerais approfondir mon enquête et je vais m'intéresser maintenant à votre argumentation orale. J'ai toujours besoin d'arguments, mais enregistrés, qui défendent l'idée selon laquelle il est bon et nécessaire de faire du sport. Le travail consiste à faire comme si vous vouliez me convaincre de cette idée en utilisant les arguments les plus persuasifs et les plus convaincants allant dans le sens de cette affirmation. Naturellement, vous êtes libre d'accepter ou de refuser, c'est comme vous voulez…. Est-ce que tout est clair ? Vous êtes prêt ? Allez-y ! J'enclenche le magnétophone…* »

1.6. Résultats

1.6.1. Les résultats concernant les attitudes envers la pratique du sport

Tableau n°3 : score moyen sur 7 (écart type) des sujets aux items relatifs à leur attitude envers la pratique du sport selon les modalités choix vs. non choix et soumission orale (SO) vs. soumission écrite (SE) vs. double soumission (DS) :

		Choix			Non choix		
		SO n= 22	SE n= 22	DS n= 22	SO n= 23	SE n= 23	DS n= 22
J'aime faire du sport	Pré-test	2,66 (1,02)	2,06 (1,43)	2,52 (0,89)	1,56 (0,77)	2,41 (1,11)	2,75 (0,66)
	t1	2,77 (1,33)	2,14 (1,22)	2,97 (0,61)	1,72 (1,03)	2,55 (1,44)	2,40 (1,33)
	t2	1,99 (1,42)	1,86 (0,79)	2,76 (0,92)	2,02 (1,64)	3,01 (1,21)	2,12 (1,51)
Je suis favorable à la pratique du sport	Pré-test	4,12 (1,33)	4,67 (1,76)	4,02 (0,99)	4,15 (1,11)	4,73 (1,28)	4,22 (1,59)
	t1	4,91 (1,88)	5,11 (1,41)	5,12* (1,04)	4,35 (0,84)	4,32 (1,10)	3,66 (1,13)
	t2	3,79 (1,16)	4,86 (1,23)	3,86 (1,09)	4,03 (1,77)	3,89 (1,78)	3,52 (0,69)
J'accorde une importance à la pratique du sport	Pré-test	3,21 (0,99)	3,11 (1,13)	3,33 (0,73)	2,56 (0,95)	2,43 (1,07)	2,41 (1,98)
	t1	3,56 (1,38)	3,86 (1,21)	4,12 (1,04)	2,67 (1,21)	2,36 (0,64)	2,32 (0,96)
	t2	2,33 (0,98)	2,97 (0,78)	3,88 (0,86)	1,92 (0,72)	3,12 (0,81)	3,11 (0,85)
La pratique du sport est Vitale	Pré-test	1,92 (1,03)	2,32 (1,11)	2,64 (0,86)	2,86 (0,72)	2,43 (0,94)	2,22 (1,14)
	t1	2,13 (0,42)	2,86 (1,23)	3,58* (1,10)	3,13 (1,02)	2,46 0,88)	2,19 (0,92)
	t2	2,20 (1,42)	2,16 (1,21)	3,22 (1,67)	3,11 (1,74)	3,11 (1,63)	3,05 (1,53)

*écart significatif avec le score obtenu au pré-test
_ écart significatif avec le score obtenu à DS Choix

Le tableau n°3 représente les scores moyens donnés par chaque participant de chacune de nos six conditions à trois moments différents concernant la mesure d'attitude envers la pratique du sport. Il est à noter que deux items évoluent au cours de notre expérience. Nous observons un effet du choix : les étudiants déclarés libres sont significativement plus favorables à la pratique du sport à t1 (M = 5,05, *E.T.* = 1,13) que lors du pré-test (M = 4,27, *E.T.* = 1,36, F (1,128) = 19,42, $p < .01$, $\eta^2 = 0,38$). Notre hypothèse n°1(a) est validée. Plus précisément, les participants ayant argumenté à l'oral et à l'écrit, en situation de choix, ont des scores qui augmentent entre le pré-test (M = 4,02, *E.T.* = 0,99) et t1 (M = 5,12, *E.T.* = 1,04, F (1,128) = 23,13, $p < .002$, $\eta^2 = 0,48$). Ce résultat va dans le sens de notre hypothèse n°2. Cependant, les hypothèses n°6(a) et n°7(a) ne sont pas validées car ces changements d'attitude s'estompent à plus long terme.

De même, lorsque l'on demande aux étudiants de la condition double soumission choix si la pratique du sport est vitale, nous observons des scores plus élevés à t1 (M = 3,58, *E.T.* = 1,10) que lors du pré-test (M = 2,64, *E.T.* = 0,86, F (1,128) = 12,31, $p < .04$, $\eta^2 = 0,35$). Ce résultat confirme notre hypothèse n°1(a) mais pas notre hypothèse n°6 (a) car l'effet cesse à t2. Ces scores à t1 sont significativement plus élevés (M = 3,58, *E.T.* = 1,10) que les scores des étudiants de la condition soumission orale choix (M = 2,13, *E.T.* = 0,42, F (1,128) = 18,41, $p < .03$, $\eta^2 = 0,37$) mais pas que les scores des participants soumission écrite choix, nos hypothèses n°3(a) et n°8(a) ne sont donc pas confirmées. Enfin, nos hypothèses n°5(a) et n°10(a) sont également réfutées : les participants en situation de double soumission choix ne sont pas plus favorables à la pratique du sport que les étudiants en situation de double soumission non-choix. Nous notons que les attitudes des étudiants appartenant à la condition double soumission choix ont connu une évolution à court terme (hypothèse n°2(a)). Les participants qui ont réalisé deux argumentations, en situation de choix, semblent avoir changé leur attitude envers le sport. Il semblerait que la situation qui engendre le plus de dissonance (« choix » + « double soumission ») chez les participants ait provoqué l'effet de rationalisation attendu : trouver librement des arguments écrits et oraux qui démontrent que le sport est bon et nécessaire aurait provoqué chez les étudiants non-sportifs un état d'inconfort psychologique. Afin de rétablir une cohérence cognitive entre la réalisation des actes problématiques et leur attitude initiale, les participants auraient ajusté leur attitude, afin de la rendre plus consistante avec les nouveaux comportements réalisés. L'effet de dissonance est observé en situation de double soumission choix. Il est maintenant intéressant de voir si les intentions et les comportements ont également évolué.

1.6.2. Les résultats concernant les intentions comportementales

Tableau n°4 : score moyen sur 7 (écart type) des participants aux items relatifs aux intentions comportementales envers la pratique du sport selon les conditions :

		Choix			Non choix		
		SO n= 22	SE n= 22	DS n= 22	SO n= 23	SE n= 23	DS n= 22
Je suis motivé pour Faire du sport	Pré-test	2,14 (1,13)	2,12 (0,92)	2,24 (0,78)	2,71 (1,02)	2,14 (0,77)	2,03 (0,65)
	t1	2,07 (0,56)	1,88 (1,12)	2,34 (1,05)	2,31 (0,45)	2,29 (1,84)	1,76 (1,76)
	t2	2,80 (1,34)	1,94 (1,11)	2,74 (1,28)	2,44 (0,96)	2,42 (0,98)	2,11 (1,54)
J'ai l'intention de faire du sport plus fréquemment qu'à l'accoutumée	Pré-test	1,29 (1,35)	1,83 (1,13)	1,78 0,79)	1,44 (0,86)	1,76 (1,57)	1,72 (1,91)
	t1	1,19 (1,63)	2,12 (1,02)	1,58 (0,99)	1,32 (1,11)	2,13 (1,76)	1,88 (1,16)
	t2	1,52 (1,13)	2,26 (0,85)	2,18 (0,69)	2,02 (1,51)	2,30 (1,33)	2,14 (1,19)
J'ai l'intention de faire du sport dans les 15 prochains jours	Pré-test	2,32 (1,24)	2,14 (0,98)	1,86 (1,33)	1,76 (0,84)	1,97 (1,21)	2,16 (1,03)
	t1	2,17 (0,88)	1,82 (1,11)	1,99 (0,64)	2,04 (1,13)	1,88 (1,10)	2,28 (1,02)
	t2	2,24 (1,56)	1,64 (1,43)	2,05 (1,03)	1,82 (1,13)	1,87 (0,73)	2,18 (0,96)
J'ai l'intention de faire du sport dans les trois prochains mois	Pré-test	3,89 (1,21)	3,22 (0,78)	3,34 (1,07)	3,52 (1,09)	3,14 (1,59)	3,52 (1,42)
	t1	3,79 (1,11)	2,78 (1,76)	3,14 (0,91)	3,64 (0,61)	3,29 (1,10)	4,06 (1,23)
	t2	4,02 (1,41)	2,84 (1,03)	3,16 (1,10)	2,84 (1,41)	3,66 (1,11)	3,71 (1,38)

*écart significatif avec le score obtenu au pré-test
_ écart significatif avec le score obtenu à DS choix

Nous n'observons pas d'évolution au niveau des intentions comportementales. Il n'y a pas d'effet des variables engagement et nature de l'argumentation présent dans le tableau n°4. Les étudiants non-sportifs ne se déclarent pas plus motivés pour faire du sport à t1 (M = 2,10, $E.T.$ = 1,13), et conservent une intention de pratique faible à court (M = 2,03, $E.T.$ = 0,98) et à long terme (M = 3,44, $E.T.$ = 1,12). Les sujets placés en condition « choix » et « double soumission » n'ont pas l'intention de faire du sport plus souvent à t1 (M = 1,58, $E.T.$ = 0,99) que lors du pré-test (M = 1,78, $E.T.$ = 0,79, F (1,128) = 2,68, $p < .1$, η^2 = 0,09). Nos hypothèses relatives au changement intentionnel ne sont ainsi pas validées.

Il semblerait plus difficile de changer les intentions que les attitudes. Si nous avons vu qu'il serait possible de modifier l'attitude des participants non-sportifs afin qu'ils possèdent une attitude plus favorables du sport, il semble qu'il soit plus complexe de changer les intentions comportementales. L'effet de la dissonance attendu ne s'est pas produit. Les participants auraient rationalisé leurs actes problématiques sur le versant attitudinal et non sur le versant intentionnel : le changement d'attitude aurait suffi à rétablir la cohérence cognitive, et par conséquent, le changement intentionnel ne serait pas nécessaire afin de rationaliser la situation de dissonance. Les résultats au niveau comportemental pourront défendre cette idée si aucun changement n'est observé.

1.6.3. Les résultats concernant le comportement

Tableau n°5 : score moyen sur 7 (écart type) des sujets aux items relatifs au comportement selon des conditions :

		Choix			Non choix		
		SO n= 22	SE n= 22	DS n= 22	SO n= 23	SE n= 23	DS n= 22
Je suis d'accord pour signer une pétition en faveur de la pratique régulière d'un sport	Pré-test	3,49 (1,18)	3,15 (0,91)	3,18 (0,58)	2,86 (1,12)	3,16 (0,75)	2,87 (0,67)
	t1	3,55 (0,58)	3,42 (1,07)	4,12* (1,25)	3,01 (0,72)	3,39 (1,64)	2,98 (1,22)
	t2	3,12 (1,18)	3,17 (1,31)	2,98 (1,58)	3,26 (0,86)	3,46 (0,68)	3,24 (1,24)
Je suis intéressé par les informations portant sur les activités sportives qui se déroulent au SUAPS	Pré-test	2,89 (1,37)	3,64 (0,82)	3,74 (1,37)	3,53 (1,71)	3,87 (1,13)	2,42 (0,89)
	t1	2,72 (1,18)	3,42 (0,96)	2,38 (1,53)	3,87 (1,66)	3,50 (1,14)	2,88 (1,11)
	t2	3,13 (0,69)	3,26 (1,29)	2,41 (1,73)	3,77 (1,43)	3,25 (0,95)	2,24 (1,57)
Je suis d'accord pour mon nom soit inscrit sur la liste du SUAPS	Pré-test	2,08 (0,87)	2,14 (1,73)	1,29 (1,34)	2,06 (0,91)	2,13 (1,28)	1,77 (1,02)
	t1	1,96 (1,33)	2,03 (0,98)	1,64 (1,41)	2,14 (1,40)	1,76 (0,54)	1,63 (1,05)
	t2	1,65 (0,94)	2,54 (1,23)	2,11 (1,63)	1,79 (1,58)	1,87 (1,03)	2,11 (0,78)
Je suis prêt à participer à une ou plusieurs séances Du SUAPS	Pré-test	1,69 (1,42)	2,03 (1,59)	1,75 (1,19)	2,02 (1,04)	2,35 (0,88)	2,62 (1,31)
	t1	1,57 (0,61)	1,91 (1,10)	2,17 (1,23)	2,31 (0,91)	2,06 (1,76)	2,06 (1,11)
	t2	1,37 (1,41)	1,71 (1,11)	2,06 (1,38)	2,39 (1,03)	2,12 (1,10)	2,52 (1,41)

*écart significatif avec le score obtenu au pré-test
_ écart significatif avec le score obtenu à DS choix

Nous n'observons pas de changement majeur au niveau comportemental. Seule une évolution est à noter dans le tableau n°5 : les participants ayant trouvé librement des arguments à l'écrit et à l'oral qui démontrent qu'il est bon et nécessaire de faire du sport se déclarent plus d'accord pour signer une pétition en faveur de la pratique régulière d'une activité sportive à t1 (M = 4,12, $E.T.$ = 1,25) qu'au moment du prétest (M = 3,18, $E.T.$ = 0,58, F (1,128) = 13,21, p < .02, η^2 = 0,36). Ce score à t1 (M = 4,12, $E.T.$ = 1,25) est plus élevé que les scores obtenus par les étudiants de la condition double soumission non choix (M = 2,98, $E.T.$ = 1,22, F (1,128) = 21,34, p < .01, η^2 = 0,42). Les hypothèses concernant l'évolution des comportements ne sont donc pas validées.

Les effets de la dissonance sur le comportement ne sont pas observés. Ces résultats sont cohérents avec le bilan concernant les intentions : les participants en condition « choix » et « double soumission » ont rationalisé les actes problématiques en changeant d'attitude. Il semblerait que cette évolution soit suffisante pour rétablir une cohérence cognitive. Les étudiants ne se montrent pas plus enclins à adopter un comportement de pratique sportive. Nous présentons enfin un dernier questionnaire réalisé quinze jours après l'expérience (t2) qui consiste à relever les comportements effectifs en termes de pratique d'un sport.

Tableau n°6 : pourcentage de sujets ayant répondu « oui » aux questions relatives à leur comportement en fonction des diverses conditions :

	Choix			Non-choix		
	SO	SE	DS	SO	SE	DS
Avez-vous fait du sport depuis l'expérience ? (t2)	4,35% (1/23)	0% (0/23)	4,54% (1/22)	0% (0/22)	9,09% (2/22)	4,54% (1/22)
Avez-vous participé à une séance du SUAPS depuis l'expérience ? (t2)	0% (0/23)	0% (0/23)	0% (0/22)	0% (0/22)	4,54% (1/22)	0% (0/22)
Avez-vous fait du sport depuis le dernier questionnaire rempli ? (2 mois après t2)	15,38% (2/13)	0% (0/14)	6,25% (1/16)	0% (0/18)	0% (0/14)	0% (1/17)

Les résultats observés dans le tableau n°6 ne vont pas dans le sens des hypothèses formulées et confirment la tendance remarquée précédemment. Les participants de la condition double soumission choix ne font pas plus de sport après l'expérience. Aucun d'entre eux ne s'est rendu aux services des sports pour participer à une séance sportive. De manière générale, aucune évolution significative n'est observée au niveau comportemental. Les sujets, même ceux qui ont participé aux conditions choix, ne font pas plus de sport après l'expérience. A plus long terme, le constat est le même : ni évolution, ni différence entre les groupes spécifiques ne sont à relever.

1.7. Discussion

Cette première expérience avait pour but d'observer l'effet de la dissonance sur le changement d'attitude et de comportement des étudiants non-sportifs envers la pratique du sport. Les résultats montrent que la dissonance provoque un changement d'attitude, quand les participants sont amenés à réaliser deux actes contrattitudinaux, dans un contexte où ils se sentent libre. Les intentions et les comportements restent inchangés quels que soient l'engagement et la nature de l'acte : les étudiants ne pratiquent pas plus de sport après l'expérimentation.

Dans un premier temps, nous avons vu qu'il était possible de changer l'attitude des étudiants non-sportifs vis-à-vis de la pratique sportive. A court terme, nous avons montré que les participants ayant trouvé des arguments à l'écrit et à l'oral qui soutiennent qu'il est bon et nécessaire de faire du sport, dans un contexte où ils se sentent libres, sont les plus enclins à changer d'attitude. Ces derniers se déclarent plus favorables à la pratique du sport et pensent davantage que le sport est vital. Il semblerait que la dissonance ressentie chez les participants ait provoqué un effet de rationalisation cognitive : après avoir trouvé librement des arguments qui démontrent que le sport est bon et nécessaire, les étudiants non-sportifs auraient éprouvé un état d'inconfort psychologique. Afin de rétablir une cohérence cognitive entre la réalisation des actes problématiques et leur attitude initiale, les participants auraient ajusté leur attitude, afin de la rendre plus consistante avec les nouveaux comportements réalisés. Nous avons donc démontré que la dissonance peut générer un changement d'attitude. Cependant, cet effet s'observe uniquement à court terme. Quinze jours après l'expérience, l'attitude initiale (défavorable) envers la pratique du sport des participants réapparaît. Ces évolutions de l'attitude sont donc intéressantes et prouvent l'efficacité immédiate de notre protocole expérimental reposant sur les processus de dissonance.

La dissonance n'a pas eu les mêmes effets au niveau intentionnel et comportemental. Nous nous attendions à ce que cette évolution attitudinale engendre un mouvement au niveau des intentions et des comportements. Cependant, nous ne remarquons aucune modification comportementale entre le pré-test et le jour de l'expérience, même chez les participants du groupe expérimental le plus enclins au changement attitudinal. En effet, les étudiants qui ont argumenté à l'oral et à l'écrit, tout en étant libre de leur choix, n'ont pas l'intention de faire plus de sport à court et à long terme, que les autres participants des autres conditions expérimentales. Même si leur attitude a évolué, ils ne se déclarent pas plus motivés pour pratiquer une activité sportive. L'effet de la dissonance sur les intentions et les comportements ne s'est pas produit. Les participants auraient changé leur attitude afin de rationaliser les actes problématiques qu'ils ont produits, et par conséquent, une modification des intentions et des comportements ne semblait pas nécessaire. Le changement d'attitude aurait suffi à rétablir la cohérence cognitive provoquée par la situation de dissonance.

Par conséquent, nous pouvons dire que la dissonance a un effet sur le changement d'attitude. Nos résultats vont dans le sens des recherches menées antérieurement (Brehm & Cohen, 1962 ; Cooper, 2007 ; Festinger & Carlsmith, 1959, Joule, 1991 ; Leippe & Eisenstadt, 1994, 1999). Cependant, cet effet ne perdure pas dans le temps contrairement aux travaux réalisés sur le changement d'attitude à long terme (Aronson & Carlsmith, 1963 ; Beauvois, 2001 ; Collins & Hoyt, 1972 ; Freedman, 1965 ; Greenbaum, 1966 ; Higgins, Rhodewalt, & Zanna, 1979 ; Lepper, 1973 ; Nuttin, 1975 ; Pavin, 1991 ; Sénémeaud & Somat, 2009). Nous avons vu que la dissonance n'a provoqué aucun effet sur les comportements. Il semblerait que le changement d'attitude ne soit pas un facteur suffisant afin de provoquer un changement de comportement. Par conséquent, pour démontrer que la dissonance peut avoir une influence sur les comportements, il faudrait trouver un autre facteur que le changement d'attitude. C'est pourquoi nous proposons pour la suite de nos travaux de nous orienter vers la théorie des représentations. En effet, les représentations sociales constitueraient un « guide pour l'action » (Moscovici, 1976), et seraient prescriptives des comportements. Plusieurs recherches ont démontré le rôle des représentations dans l'observation de comportement (Abric, 1976, 1987 ; Dann, 1992 ; Guimelli, Hidalgo, Piermattéo, Lo Monaco, & Abric, 2012 ; Jodelet, 1989). C'est pourquoi nous pensons que la théorie des représentations sociales serait un cadre approprié aux paradigmes issus de la dissonance cognitive. De plus, nous avons vu que la théorie des représentations sociales et la théorie de la dissonance ont déjà été associées dans plusieurs recherches (Aïssani, 2009 ; Moliner, Joule, & Flament, 1995 ; Moliner & Tafani, 1997 ; Renard, Bonardi, Roussiau, & Girandola, 2007 ; Roussiau & Bonardi, 2001 ; Salès-Wuillemin, Girandola, & Gosling, 2011 ; Souchet, Girandola, & Tafani, 2010 ; Tafani & Souchet, 2001, 2002, 2004). Nous avons tout d'abord réalisé une recherche détaillée et rigoureuse portant sur la représentation sociale du sport que possèdent les étudiants. Cette étude nous permettra de disposer d'un matériel précis par rapport à ce que pensent les étudiants à propos du sport. Le but étant de voir plus tard (expérience n°3 et 4), si la dissonance peut produire un impact sur la représentation sociale, et par conséquent sur le comportement des individus non-sportifs.

Etude n°2 : représentation sociale du sport

Cette deuxième étude est composée de plusieurs recherches réalisées dans le cadre de l'étude de la représentation sociale du sport. L'objectif de l'ensemble de ces travaux est de définir et de cerner le sens et la structure de la représentation sociale du sport chez des étudiants. Le but est de déterminer un cadre précis afin tester plus tard (étude n°3 et n°4) les effets de la dissonance sur la modification de la représentation sociale du sport chez les étudiants non-sportifs, et de voir les changements de comportements éventuels. Cette seconde étude doit nous permettre de connaitre précisément la représentation sociale du sport des étudiants non-sportifs. En parallèle, nous analyserons la représentation sociale du sport des étudiants sportifs. Nous formulons l'hypothèse de ressemblances mais surtout de différences entre les représentations possédées par les sportifs et par les non-sportifs, des spécificités déjà caractérisées par les échelles d'attitude proposées lors de l'étude n°1. Nous pensons qu'il existe des éléments propres à chacune des représentations (des sportifs vs des non-sportifs) et nous souhaitons les mettre en lumière. Deux raisons expliquent l'analyse des représentations sociale du sport des deux échantillons étudiés : tout d'abord, en vue des expériences qui seront menées sur la modification de la représentation sociale, nous souhaitons avoir un cadre de référence sur lequel orienter nos expériences. Autrement dit, les modifications de la représentation sociale du sport chez les non-sportifs seront orientées vers un rapprochement de la représentation sociale du sport chez les sportifs. Et la deuxième raison est liée, car si les représentations sociales orientent les comportements, alors nous devrions avoir davantage de changement de comportement chez les non-sportifs si leur représentation sociale du sport est modifiée dans le sens d'un rapprochement de la représentation des sportifs. La future hypothèse importante serait qu'une nouvelle représentation proche de celle des sportifs amènerait les non-sportifs à adopter le même comportement au niveau de la pratique.

Afin de mener notre réflexion, il s'agit tout d'abord de réaliser une étude approfondie de la représentation sociale du sport. Nous avons dans un premier temps fait passer à des étudiants une tâche d'association verbale. Nous leur avons demandé de hiérarchiser leurs réponses afin d'obtenir un grand nombre de termes associés à la notion de sport. A partir de ces données, nous avons créé des regroupements thématiques que nous avons affinés grâce à des entretiens individuels. Nous présenterons les idées et les croyances liées à l'objet d'étude d'un point de vue global (tout l'échantillon interrogé) mais aussi en fonction du niveau de pratique de chacun (les étudiants sportifs d'un côté et les étudiants non-sportifs de l'autre). Enfin, nous avons proposé un test de Mise En Cause (MEC) afin de mettre en avant la structure hiérarchique des représentations sociales de chacun des échantillons.

2.1. L'évocation hiérarchisée

2.1.1. L'objectif

L'objectif de cette étude est de connaître la structure et le contenu des représentations sociales du sport chez les étudiants. Egalement, on souhaite dégager les représentations présentes chez des sportifs et non-sportifs. Pour cela, nous avons tout d'abord réalisé une évocation hiérarchisée (Abric, 2003). Cette première démarche consiste à obtenir un matériel brut en termes de mots et expressions afin de pouvoir mener plus tard les entretiens et un test de repérage de la structure hiérarchique de la représentation sociale du sport.

2.1.2. Les participants

229 étudiants fréquentant les filières « Licence de Sciences Humaines » sur le campus d'Aix-Marseille Université ont répondu à notre enquête Nous avons interrogé 187 étudiantes et 42 étudiants. Ces chiffres sont représentatifs de la population « littéraire » de l'université, notamment de la filière psychologie (massivement interrogée), où les filles sont inscrites en plus grand nombre. Les autres filières interrogées étaient Langues et Sociologie. L'âge moyen de l'échantillon est de 19,8 ans (*E.T.* = 2,8).

Cet échantillon sera dans un premier temps étudié dans sa globalité puis divisée en deux échantillons, 120 étudiants qui pratiquent une activité sportive d'un côté et 109 participants qui ne font pas de sport d'un autre côté. Pour définir le statut sportif ou non-sportif de nos participants, nous nous basons sur les trois mêmes interrogations proposées précédemment (*i.e., « Pratiquez-vous une activité sportive ? », « Avez-vous fait du sport au cours des 15 derniers jours ? » et « Avez-vous pratiqué du sport au cours des trois derniers mois ? »*). Pour diminuer au maximum les erreurs d'interprétation, nous rappelons que seuls les participants répondant affirmativement aux trois items sont classés sportifs. A l'opposé, les non sportifs ont répondu « non » à l'ensemble de ces questions. Les réponses des étudiants non catégoriques à propos de leurs réponses soient positives soient négatives n'ont pas été traitées.

2.1.3. La méthode

Afin de déterminer la structure interne de la représentation sociale du sport, nous avons utilisé la technique des évocations hiérarchisées (Abric 2003). Nous avons demandé à chaque participant d'associer les cinq premiers mots ou expressions qui leur venaient à l'esprit à partir du terme inducteur « sport », puis de les classer de 1 à 5 par ordre d'importance (Vergès 1992 ; Vergès et Bastounis, 2001). Les données recueillies pourront ainsi être traitées en utilisant l'analyse prototypique, qui repose sur l'hypothèse de la saillance de certains éléments de la représentation : le noyau central. Ces éléments seraient les plus stables, ils unifieraient et stabiliseraient la représentation autour d'un petit nombre d'éléments, ce sont ces éléments qui permettraient de donner du sens à l'ensemble de la représentation. Autour du noyau se trouveraient les éléments périphériques qui auraient pour fonction d'adapter les éléments centraux à la réalité quotidienne et de les rendre concrets.

2.1.4. Les résultats

2.1.4.1. Les résultats concernant l'échantillon global

Dans un premier temps nous présentons ci-dessous (tableau n°7) les items associés au mot inducteur « sport » prononcés par l'ensemble des étudiants.

Tableau n°7 : fréquence d'apparition et importance moyenne (sur une échelle de 1 à 5) des principaux items définis par les étudiants associés au terme inducteur « sport » :

Eléments de représentations N=229	Fréquence d'apparition	Importance moyenne
Santé	59%	1,98
Bien être	32%	2,38
Effort	27%	3,02
Volonté	25%	2,90
Muscle	20%	3,53
Fatigue	20%	3,41
Compétition	18%	3,95
Forme	13%	2,27
Se défouler	12%	2,11
Entraînement	12%	3,75
…	…	…
Performance	8%	2,98
…	…	…
Souplesse	2%	4,8

D'après le tableau n°6, l'item le plus associé au terme sport est « santé ». Ce terme est cité par 59% des étudiants interrogés et possède une importance moyenne de 1,98, ce qui lui confère une importance considérable. « Santé » est par conséquent l'item le plus important et le plus présent de la représentation sociale du sport chez les étudiants. Ensuite, les items « bien-être » (32%), « effort » (27%) et « volonté » (25%) sont aussi des éléments qui apparaissent incontournables quand les participants pensent à l'activité sportive. Suivent les notions de « muscle » et « fatigue », citées par 20% des personnes interrogées, puis les mots « compétition » (18%), « forme » (13%) et « se défouler » (12%).

Certains items nous intéresseront par la suite : « entraînement » qui est cité par 12% des sondés, « performance » par 8% des étudiants et « souplesse » qui obtient un score d'apparition faible (2%).

Après avoir recueilli les données, une analyse prototypique (Abric, 2003) a été réalisé afin de faire émerger la façon dont se structure la représentation sociale du sport des étudiants.

Tableau n°8 : la structure de la représentation sociale du sport chez des étudiants :

		Importance moyenne	
		Grande (< 3)	Faible (> 3)
Fréquence	Forte (> 20%)	Santé 59% (1,98) Bien-être 32% (2,38) Volonté 25% (2,90)	Effort 27% (3,02) Muscle 20% (3,53) Fatigue 20% (3,41)
	Faible (< 20%)	Forme 13% (2,27) Se défouler 12% (2,11)	Compétition 18% (3,95) Entraînement 12% (3,75) Performance 8% (3,84) Souplesse 2% (4,8)

Dans le tableau n°8, nous observons que la représentation sociale du sport des étudiants serait organisée autour d'un noyau central à trois éléments : c'est une activité qui sert la « santé », qui provoque le « bien-être » de l'individu qui la pratique, et qui est animé par la « volonté ». C'est une représentation où les dimensions d'effort (« effort », « fatigue », « se défouler ») et de corps (« muscle ») sont bien présentes mais périphériques.

Cette première analyse structurelle de la représentation sociale du sport, basée sur l'évocation hiérarchisée d'Abric (2003), nous donne une première vision hiérarchique de la représentation des étudiants vis-à-vis de l'activité sportive. Pour les étudiants, deux aspects seraient important en sport : le premier serait lié à la santé et au corps physique, et le second serait lié à la volonté et à l'effort produit pendant l'exercice. Nous allons maintenant présenter les résultats de cet échantillon divisé en deux effectifs : les étudiants sportifs et les étudiants non sportifs.

2.1.4.2. Les résultats concernant les étudiants sportifs

Nous présentons maintenant les résultats de l'association verbale issue du mot inducteur « sport » pour l'échantillon se déclarant sportif. Rappelons que les participants classés sportifs se sont déclarés pratiquer une activité sportive, et ce au cours des 15 derniers jours précédents le questionnaire.

Tableau n°9 : fréquence d'apparition et importance moyenne (sur une échelle de 1 à 5) des principaux items définis par les étudiants sportifs associés au terme inducteur « sport » :

Eléments de représentations cités n=109	Fréquence d'apparition	Importance moyenne
Santé	59%	2,12
Bien-être	40%	2,38
Compétition	22%	3,8
Effort	20%	3,5
Entraînement	20%	3,1
Fatigue	18%	3,71
Forme	17%	2,17
Performance	17%	2,87
Muscle	17%	3,35
Volonté	17%	2,81
Se défouler	16%	2,23
Plaisir	13%	2,06
…	…	…
Souplesse	1%	5

Chez les sportifs, l'item le plus associé au mot sport est « santé ». Dans notre tableau n°9, cet item est cité par 59% des sportifs interrogés et possède une importance moyenne de 2,12/5. Cette valeur fortement partagée par l'ensemble des étudiants est donc présente également chez la population sportive. C'est aussi le cas concernant l'élément « bien-être », avec une fréquence d'apparition de 40% chez les sportifs. « L'effort » (20%) est aussi présent, comme observé précédemment.

Cependant les sportifs citent, plus spécifiquement, la « compétition » (22%) et l'entraînement » (20%) lorsqu'on leur demande quel mots/expressions ils associent au terme sport. La notion de « plaisir » (13%) est également présente chez les sujets sportifs. La notion de « souplesse », qui nous intéressera particulièrement pour la suite de nos recherches (étude n°4) n'est citée qu'à hauteur de 1% chez les étudiants qui pratiquent du sport.

L'analyse prototypique (Abric, 2003) réalisée nous a permis de caractériser une hiérarchie dans la représentation sociale du sport des individus sportifs.

Tableau n°10 : la structure de la représentation sociale du sport des étudiants sportifs :

Fréquence	Importance moyenne : Grande (< 3)	Importance moyenne : Faible (> 3)
Forte (> 20%)	Santé 59% (2,12) Bien être 40% (2,38)	Compétition 22% (3,8) Effort 20% (3,5) Entraînement 20% (3,1)
Faible (< 20%)	Performance 17% (2,87) Volonté 17% (2,81) Forme 17% (2,17) Se défouler 16% (2,23) Plaisir 13% (2,06)	Fatigue 18% (3,71) Muscle 17% (3,35) Souplesse 1% (5)

D'après le tableau n°10, la représentation sociale du sport observée chez des sportifs serait organisée autour d'un noyau central composé de deux éléments : la « santé » et le « bien-être ». L'aspect sport de compétition (« compétition » et « entraînement ») est présent au sein de la première périphérie, tout comme « l'effort » produit pendant l'activité. La zone des éléments contrastés est composée aussi par des items positifs : « volonté », « forme », « se défouler » et « plaisir ».

Cette analyse structurelle de la représentation sociale du sport, nous a permis de dégager des éléments symboliques présents chez les étudiants qui font du sport. Tout comme la population globale, les étudiants sportifs possèdent une représentation sociale du sport liée à la santé et au bien-être. Cependant, ils s'associent spécifiquement au sport l'aspect de compétition et de plaisir. Nous allons pouvoir comparer ces résultats avec l'analyse de la représentation du sport présente chez les non-sportifs.

2.1.4.3. Les résultats concernant les étudiants non-sportifs

Enfin, nous voyons les résultats de l'association verbale issue du mot inducteur « sport » pour l'échantillon non-sportifs. Contrairement aux sportifs, les étudiants dits non-sportifs ont déclaré ne pas avoir pratiqué de sport depuis au moins 3 mois.

Tableau n°11 : fréquence d'apparition et importance moyenne (sur une échelle de 1 à 5) des principaux items définis par les étudiants non-sportifs associés au terme inducteur « sport » :

Eléments de représentations cités	Fréquence d'apparition	Importance moyenne
Santé	58%	1,76
Effort	36%	2,59
Volonté	33%	3,75
Muscle	24%	3,67
Fatigue	23%	2,95
Bien-être	20%	2,44
Transpirer	17%	3,27
Compétition	16%	3,64
Endurance	16%	3,64
Physique	9%	3
Sueur	9%	3,38
…	…	…
Performance	4%	4,11
Entraînement	2%	4,3
Souplesse	1%	5

Tout comme les sportifs, la notion la plus associée par les étudiants qui ne font pas de sport est « santé ». Le tableau n°11 présente une fréquence d'apparition de la santé chez 58% des personnes sondées et une importance moyenne de 1,76/5, par conséquent, la santé est l'item principal relié à l'activité sportive. Les éléments « effort » (36%) et « volonté » (33%) sont ensuite les plus évoqués par les non-sportifs. Comparativement aux sportifs, les non-sportifs citent en nombre les termes « fatigue » (23%), transpirer (17%) et sueur (9%).

Nous allons affiner ces premiers résultats grâce à l'analyse prototypique, qui pourra nous donner des précisions quant au poids de ces éléments au sein de la représentation sociale du sport chez l'échantillon spécifique.

Tableau n°12 : la structure de la représentation sociale du sport des étudiants non-sportifs :

Fréquence	Importance moyenne : Grande (< 3)	Importance moyenne : Faible (> 3)
Forte (> 20%)	Santé 58% (1,76) Effort 36% (2,59) Fatigue 23% (2,95) Bien être 20% (2,44)	Volonté 33% (3,75) Muscle 24% (3,67) Transpiration 20% (3,27) Endurance 20% (3,64)
Faible (< 20%)	Physique 9% (3)	Compétition 16% (3,64) Sueur 9% (3,38) Performance 4% (4,11) Entraînement 2% (4,3) Souplesse 1% (5)

D'après le tableau n°12, le noyau central de la représentation sociale du sport des étudiants qui ne pratiquent pas de sport se structurerait autour des éléments « santé », « effort », « fatigue » et « bien-être ». Le sport serait associé, comme dans le sens de la population totale, à la « santé » et au « bien-être » pour les non-sportifs. Cependant, il semble que ces derniers organisent également leur représentation autour de « l'effort » et de la « fatigue ». Les éléments de la première périphérie sont : « volonté » (33%), « muscle » (24%), « transpiration » (20%) et « endurance ». Pour les étudiants non-sportifs, le sport serait un moyen de garantir la santé ainsi que le bien-être. Cette idée semble consentie par tous (sportifs et non-sportifs). Il est intéressant de voir que le noyau central, qui oriente les comportements, serait également organisé autour de l'effort et de la fatigue. Il s'agit d'un aspect propre à la représentation sociale chez les étudiants qui ne font pas de sport.

2.1.5. Discussion

Après avoir tenté de définir la représentation sociale du sport chez les étudiants de Sciences Humaines, nous avons pu mettre en avant les visions spécifiques de cette population divisée en fonction de leur niveau de pratique. En effet, la technique de l'évocation hiérarchisée, définit par Vergès (1992) qui consiste en une association de mots à partir d'un mot inducteur, nous a permis de définir les bases de deux représentations sociales propres aux participants sportifs et non-sportifs. En effet, le noyau central de ses deux échantillons diffère : les sportifs perçoivent le sport comme un outil servant la santé et le bien-être alors que les non-sportifs ajoutent à cette idée l'aspect fatiguant lié aux efforts produits lors d'une activité sportive. D'après la théorie structurale, sportifs et non-sportifs auraient donc une représentation sociale du sport différente. Rappelons que la représentation sociale, organisé autour du noyau central, serait prescriptif des comportements. Alors, nous pouvons nous demander si le comportement des étudiants non-sportifs pourrait s'expliquer par la représentation qu'ils ont du sport. Est-ce que l'image fatigante et épuisante qu'ils associent au sport pourrait expliquer leur comportement ? De même, est-ce que la représentation liée à la compétition et au plaisir orienterait les sportifs à pratiquer ? Cette ébauche de questionnement sera détaillée et nos futures recherches (études n°3 et n°4) auront pour but de modifier la représentation sociale du sport chez les non-sportifs dans le sens d'un rapprochement de la représentation chez les sportifs, afin de voir si les comportements peuvent évoluer en conséquence.

Suite à cette première approche prototypique, suivant le modèle d'Abric (2003), il nous fallait effectuer une analyse de catégorisation des termes induits par les étudiants. On sait que ce type de travail, basé sur la sémantique, comporte un certain nombre de biais interprétatifs puisque le propre système de catégorisation du chercheur intervient dans ce qui lui semble émerger des données. C'est pourquoi nous avons préféré mettre au point des entretiens semi-directifs afin de consolider les différentes associations que nous allons opérer.

2.2. Catégorisation par l'intermédiaire des entretiens

2.2.1. L'objectif

Suite à la première analyse prototypique, nous avons ensuite procédé à une catégorisation sous contrainte des items associés. C'est-à-dire que l'on va regrouper autour des termes repérés comme les plus fréquents, les items considérés comme proches d'un point de vue sémantique. L'objectif est de créer des catégories d'items reflétant de quelle manière s'organise la représentation autour des éléments repérés les plus saillants. Pour cela, nous nous sommes appuyés sur le lien sémantique reliant les termes mais aussi sur des entretiens semi-directifs qui devaient aider à cette catégorisation. Au final, nous devrions posséder un matériel plus concis nous permettant de réaliser un test de mise en cause afin de repérer la structure de la représentation sociale du sport.

2.2.2. Les participants à la recherche

Nous avons mené 17 entretiens semi-directifs auprès d'étudiants non-sportifs. Tous ont répondu « non » aux trois items liés à leur fréquence de pratique de sport. Il s'agissait d'étudiants fréquentant les filières « Licence de Sciences Humaines » sur le campus d'Aix-Marseille Université. 15 filles et 2 garçons, d'âge moyen de 18,7 ans (*E.T.* = 1,43), ont accepté de se déplacer en laboratoire pour les entretiens suite à une demande spontanée dans les couloirs de l'université.

2.2.3. La méthode utilisée

Nous avons donc procédé à une catégorisation sous contrainte des items associés. C'est-à-dire que nous avons regroupé autour des termes repérés comme les plus fréquents, les items considérés comme proches d'un point de vue sémantique. La phase d'analyse prototypique qui a été réalisée précédemment va être complétée par une analyse catégorielle. Rappelons que jusqu'à présent, seul 57,69% des évocations produites ont été traitées par l'analyse prototypique. Les autres mots induits (42,31%) vont donc être regroupés en catégories autours des premiers.

Pour cela, nous avons réalisé des regroupements sémantiques et nous avons affiné ses regroupements au travers des entretiens semi-directifs. Après avoir demandé aux sujets de s'exprimer sur ce qu'ils pensent du sport, il leur a été demandé de préciser ce qu'ils entendaient par l'évocation de quelques notions. Par exemple : « *quand vous avez parlé de la pratique du sport, vous avez fait allusion au physique. Pouvez-vous développer et préciser ce que vous entendez par physique ?* ». Pour la plupart des notions rattachées au sport, il leur a donc été demandé de préciser leur pensée.

2.2.4. Les résultats

Au sortir de ces 17 entretiens très productifs, nous avons pu établir des regroupements thématiques. Il a été en tout identifié 13 catégories réunissant les différents termes vus précédemment. Nous avons associé au terme « effort » les mots « fatigue », « transpiration », « sueur », « physique », « pénible », « dur », « courbature », etc. pour former la catégorie *effort physique.* Il est à préciser, dans l'optique de nos futures études, de la valence à priori négative de la signification de l'élément « effort » (associé à des termes à connotations négatives). Douze autres catégories ont été également formées de la sorte. La catégorie *entretien santé* regroupe les termes « santé », « équilibre », « hygiène », « vitalité », « mine », etc. Les termes « esprit d'équipe », « collectif », « groupe », « peloton », « rassemblement », etc. constituent la catégorie *partage social*. Le regroupement des expressions « se défouler », « se dépenser », « déstresse », « décompresser », « relâcher », « détente », etc. forme la catégorie nommée *échappatoire*. La *volonté* reprend les termes induits suivant : « motivation », « détermination », « volonté », « entêté », « persévérance », etc. Une catégorie *performance* comprend les mots et expressions « performance », « compétition », « haut niveau », « record », « exploit », « course », « rivalité », etc. Ensuite, les mots « muscle », « corps », « régime », « beauté », « ferme », « esthétique », etc. formeront la catégorie *beauté du corps.* Une autre association réunit les mots « endurance », entraînement », « régularité », « exercice », « préparation », « hebdomadaire », etc. pour former la catégorie *entraînement régulier*. La catégorie *amusement entre amis* regroupe les termes « amusement », « joie », « amitié », « collègue », « joueur », etc. *Loisir* reprend les expressions « plaisir », « passion », « loisir », « divertissement », « passe-temps », etc. *Souplesse* est déterminée par les termes « souplesse », « adresse », « agilité », « grâce ».

Les mots et expressions « bien-être », « détente », « forme », « libérer », etc. forme la catégorie *bien être mental* et enfin une dernière catégorie est proposée *type de sport* (« football », « tennis », « natation », « basket », « badminton », etc.).

Par conséquent, treize catégories se sont distinguées : *effort physique, entretien santé, partage social, échappatoire, volonté, performance, beauté corps, entraînement régulier, amusement entre amis, loisir, souplesse, bien-être mental et type de sport*. Cette catégorisation qualitative a permis d'épuiser la quasi-totalité des évocations recueillies. Elle peut être complétée par une approche quantitative qui fournit, pour chacune des catégories constituées : la fréquence d'apparition de chaque catégorie, l'importance moyenne des catégories représentées, et le nombre d'items qui composent chaque catégorie.

Tableau n°13 : fréquence d'apparition, importance moyenne et nombre de mots cités par nos sujets pour chacune des catégories nouvellement définies

Eléments de RS N=17	Fréquence d'apparition	Importance moyenne	Nombre de mots
Effort physique	103%	3,27	16
Entretien santé	67%	2,09	11
Bien-être mental	59%	2,48	10
Type de sport	42%	3,25	19
Performance	37%	3,88	14
Beauté du corps	36%	3,35	12
Loisir	27%	2,46	9
Partage social	24%	2,94	10
Entraînement régulier	23%	3,22	12
Echappatoire	16%	2,18	7
Volonté	10%	3,48	9
Amusement entre amis	8%	3,08	8
Souplesse	2%	4,54	4

Ces informations illustrées dans le tableau n°13 permettent de compléter l'analyse prototypique des termes. Nous observons ainsi que les éléments *entretien de la santé* et *bien-être mental* semblent avoir tous les critères d'éléments centraux de la représentation. Ils sont à la fois fréquents et cités dans les premiers. Ainsi, 67% des étudiants non-sportifs interrogés ont fait référence à la notion de « santé ».

De plus, ils accordent une importance moyenne de 2,09 ce qui prouve une importance certaine de la notion en question. De même, le *bien-être mental* est cité par 59% des participants, qui ont attribué une importance moyenne faible (2,48). Les autres catégories n'ont que l'une ou l'autre de ces caractéristiques. Par exemple, la catégorie *effort physique* est citée par les interviewés à hauteur de 103%, avec une importance moyenne accordé de 3,27. Cela signifie que les termes de cette catégorie sont cités très souvent (parfois plusieurs fois par participants) mais ne révèle pas une importance primordiale pour les étudiants. A l'inverse, la catégorie *échappatoire* n'est citée que par 16% des participants mais possède une importance moyenne de 2,18. Il s'agit là d'une catégorie peu invoquée mais qui relève d'une grande importance.

2.2.5. Discussion

Les entretiens menés ont permis de former les catégories de termes qui nous serviront comme matériels pour la suite de nos travaux. Au final, et malgré la part importante de subjectivité associée à l'étape d'analyse catégorielle, la méthode proposée par Vergès a pour elle deux atouts majeurs : d'une part, elle permet de traiter directement des données obtenues à partir de la libre expression des individus. D'autre part, elle présente une grande facilité d'emploi et de compréhension. Le fait de l'avoir précisé grâce aux entretiens passés nous assure la qualité et la vraisemblance de ce nouvel outil de représentation.

Nous allons maintenant pouvoir l'utiliser afin de construire un test de Mise En Cause (MEC), qui permettra de définir la structure hiérarchique des représentations sociales du sport chez des étudiants sportifs et non-sportifs. Rappelons que notre objectif est de modifier la représentation sociale du sport chez les non-sportifs, grâce à des paradigmes issus de la dissonance cognitive, afin de voir si cela entraîne des changements de comportements observables.

2.3. Le test de mise en cause

2.3.1. L'objectif

Maintenant que nous disposons d'un matériel fourni en matière d'idées, de mots, de thématiques associés au mot inducteur sport, nous allons affiner notre recherche de représentation sociale. L'évocation hiérarchisée que nous avons utilisée précédemment nous a permis de dégager des notions plus ou moins centrales dans l'esprit des étudiants du sport. Cependant, cette seconde partie rattachée à l'étude de la représentation sociale du sport doit nous servir à préciser ces avancées et à en définir les contours de manière minutieuse. Nous allons nous reposer plus spécifiquement sur la théorie du noyau central (Abric, 1989) et déterminer quels sont les éléments qui organisent la représentation sociale du sport de nos participants. L'objectif de cette expérience est de déterminer de manière précise le noyau central et le système périphérique de la représentation sociale du sport des étudiants sportifs et non-sportifs. Rappelons que l'enjeu de nos travaux est de déterminer quels types de modification dans les représentations sociales sont susceptibles de produire un impact sur les comportements effectifs, et vérifier si des processus de réduction de la dissonance peuvent produire ces modifications. En l'occurrence, il nous sera possible de tenter de modifier la structure (noyau et périphérie) de la représentation, mais pour cela, il nous faut dans un premier temps connaître l'organisation structurelle de la représentation sociale. Nous allons donc étudier la structure de la représentation sociale du sport chez la population étudiante non-sportive, puis chez les étudiants sportifs.

2.3.2. Les participants

199 étudiantes et 17 étudiants du campus d'Aix-Marseille Université, inscrits en Licence de Sciences Humaines, ont participé à cette recherche. Ils ont tous été sollicités à la bibliothèque universitaire. L'âge moyen de notre échantillon est de 19,9 ans (*E.T.* = 1,32). L'échantillon sera divisé en deux groupes : 114 sportifs d'un côté et 102 non-sportifs de l'autre côté.

2.3.3. La méthode

Nous avons utilisé la technique de Mise en Cause (Annexe 6). Les travaux de Moliner (1989, 1993) ont validé expérimentalement la théorie du noyau central et ont, par ailleurs, abouti à une technique de repérage des éléments centraux d'une représentation sociale.

Cette technique de Mise en Cause (MEC) repose sur un principe de réfutation du lien symbolique qu'entretiennent ces éléments avec l'objet de représentation. Largement validé par de nombreuses études expérimentales (cf. notamment Moliner, 1983, 1993 ; Abric et Tafani, 1995 ; Rateau, 1995), cette technique repose sur le principe de la double négation selon lequel les éléments centraux d'une représentation sociale sont ceux dont la mise en cause (1ère Négation) entraîne une réfutation massive (2ème Négation) de l'objet de représentation induit (cf. Flament, 1994). Voici la forme que prenaient les items : « *Peut-on dire d'une activité que c'est du sport, si cette activité n'apporte rien au niveau de la santé ?* ». Leurs réponses étaient recueillies sur une échelle numérique en 11 points allant de (-5) = « *Ce n'est très certainement pas du sport* » à (+5) = « *C'est très certainement du sport* ». Les réponses négatives qui correspondent à une réfutation de la représentation, constituaient un indicateur de la centralité de la cognition mise en cause dans la mesure où elles illustrent le lien non négociable que les sujets établissent entre celle-ci et l'objet de représentation. Le test de Kolmogorov déterminera le seuil de réfutation qui permet de dire si l'élément de représentation est central ou périphérique (calcul du seuil : $1- 1{,}36/RAC_{\text{nombre de sujets}}$).

Ainsi, nous avons dégagé les éléments centraux et éléments périphérique de la représentation sociale du sport. Les items proposés pour cette technique de MEC étaient : santé, partage social, performance, échappatoire, volonté, beauté du corps, effort, entraînement régulier, amusement entre amis, loisir, bien-être mental et souplesse. Ces items ont été choisis en fonction des résultats observés en amont. Seule la catégorie observée « type de sport » n'a pas été proposée parmi les 13 précédemment créées dans la MEC. Deux raisons expliquent notre décision : 1/ nous ne voulions pas surcharger notre questionnaire MEC déjà très couteux aux participants par sa complexité de raisonnement ; 2/ cette catégorie ne nous paraissait pas la plus pertinente puisque les étudiants qui faisaient référence à cette catégorie avaient tendance à se « contenter » d'une succession de sports différents.

2.3.4. Les résultats

2.3.4.1. Les résultats concernant les non-sportifs

Nous allons dans un premier temps, expliciter les résultats du test de mise en cause en ce qui concerne les étudiants qui ne pratiquent pas de sport. Nous allons voir s'ils possèdent une représentation spécifique du sport, c'est-à-dire un noyau central qui lui est propre.

Tableau n°14 : résultat du test de Mise en Cause pour l'échantillon non-sportifs :

Eléments RS n= 102	MEC moyenne	MEC fréquence
Entretien santé	-2,72	93%*
Effort	-2,74	91%*
Volonté	-2,07	87%*
Bien-être	-2,24	63%
Echappatoire	-1,74	63%
Beauté corps	-1,41	61%
Loisir	-2,31	54%
Partage	0,11	45%
Amusement	0,13	41%
Performance	0,74	35%
Entraînement	0,74	35%
Souplesse	2,06	5%
	n=102	* ks=1,36/RAC102=86,53

Les résultats du tableau n°14 montrent que la représentation sociale du sport chez les étudiants non-sportifs est organisée autour d'un noyau central composé de trois éléments. Le seuil de Kolmogorov Smirnov (86,53%) permet de distinguer les items « entretien santé » (93%), « effort » (91%) et « volonté » (87%) comme les éléments centraux de la représentation que possèdent les non-sportifs. Pour eux, le sport serait donc un moyen d'entretenir la santé à travers la production d'efforts et nécessitant de la volonté. Ensuite, les éléments « bien-être » (63%), « échappatoire » (63%) et « beauté corps » (61%) forment la première périphérie. Viennent ensuite les éléments « loisir » (54%), « partage » (45%) et « amusement » (41%). A noter que les items qui nous intéresseront plus loin obtiennent des scores de réfutation faibles : 35% pour « entraînement » et 5% pour « souplesse ».

Les résultats sont cohérents avec ceux entrevus lors de l'évocation hiérarchisée puisque la représentation du sport renvoie en premier à l'entretien de la santé, puis à l'effort physique ainsi qu'à la volonté. Nous allons maintenant présenter les résultats obtenus pour la population sportive, et voir comment s'organise la représentation sociale du sport chez les étudiants sportifs.

2.3.4.2. Les résultats concernant les participants sportifs

Nous allons dans un second temps, observer les résultats du test de mise en cause en ce qui concerne les étudiants qui pratiquent du sport. Nous allons voir s'ils possèdent une représentation spécifique du sport, c'est-à-dire un noyau central qui diffère de celui aperçu des non-sportifs.

Tableau n°15 : résultat du test de Mise en Cause pour les sportifs :

Eléments RS n= 114	MEC moyenne	MEC fréquence
EFFORT	-3,66	95%*
ENTRETIEN SANTE	-3,34	92%*
BIEN ETRE	-2,97	89%*
ENTRAINEMENT	-3,11	88%*
PERFORMANCE	-3,23	88%*
VOLONTE	-0,19	82%
ECHAPPATOIRE	-2,65	80%
LOISIR	-2,36	77%
BEAUTE CORPS	-1,50	69%
PARTAGE	-0,11	47%
AMUSEMENT	0,23	44%
SOUPLESSE	2,02	42%

n=114 Ks=1,22/RAC114=87,26

Les résultats du tableau n°15 montrent que la représentation sociale du sport chez les étudiants sportifs est organisée autour d'un noyau central composé de cinq éléments. Le seuil de Kolmogorov Smirnov déterminé à 87,3% a permis de dégager les items « effort » (95%), « entretien santé » (92%), « bien-être » (89%), « entraînement » (88%) et « performance » (88%) comme les éléments formant le noyau central de la représentation sociale du sport. Donc pour les étudiants qui pratiquent une activité sportive, le sport serait un moyen d'entretenir leur

santé physique et mentale, et nécessiterait des efforts à répéter régulièrement en vue de réaliser des performances. Les items « volonté (82%), « échappatoire » (80%) et « loisir » (77%) forment la première périphérie avec des scores de réfutation important. Ils représentent donc l'essence même du système périphérique, tout comme « beauté corps » (69%), « partage » (47%) et « amusement » (44%) indexés par au moins la moitié des étudiants sportifs. L'item « souplesse » obtient un score de 0,42.

Ces résultats viennent affiner l'évocation hiérarchisée réalisée précédemment. Aux items « effort » et « santé » déjà qualifiés de central, s'ajoutent les éléments « bien-être », « entraînement » et « performance » pour composer le noyau. Il y aurait donc deux aspects important pour les sportifs : d'un côté la santé associée au bien-être, et d'un autre côté, l'entraînement et la performance.

2.3.5. Discussion

Les résultats mis en avant par le test de mise en cause ont démontré que nos deux populations, sportives vs non-sportives, ne partagent pas les mêmes éléments au sein de leur noyau central respectif. Par conséquent, s'il on s'en remet à l'interprétation de la théorie du noyau central (Abric, 1994), les sportifs et les non-sportifs n'ont pas la même représentation sociale du sport.

Certes, tous sont unanimes sur l'idée que le sport sert la « santé » (93% chez les non-sportifs ; 92% chez les sportifs) et nécessite des « efforts » physiques (91% vs. 95%), il demeure quelques disparités. En effet, les étudiants sportifs complètent leur noyau central avec les items « bien-être » (89%), « entraînement » (88%), et « performance » (88%) alors que les participants non-sportifs le complètent avec « volonté » (87%). Comme nous l'avions suggéré, il apparaît que les étudiants sportifs et non-sportifs n'ont pas la même représentation sociale du sport

Plus précisément, le test du chi2 met en lumière que l'item « bien-être », central chez les sportifs et périphérique chez les non-sportifs, est significativement plus présent chez les sportifs (101/114) que chez les non-sportifs (64/102 ; χ^2 (1, n = 216) = 19,95, p < .000, η^2 = 0,72). De même, « entraînement » est plus accepté au test de Mise En Cause par les étudiants sportifs (100/114) que par les étudiants non-sportifs (36/102 ; χ^2 (1, n = 216) = 64,55, p < .000, η^2 = 0,99).

Au niveau périphérique, deux autres éléments de représentation sont significativement distincts entre nos deux échantillons en faveur des sportifs : « échappatoire » (91/114 vs. 64/102 ; χ^2 (1, n = 216) = 7,75, p < .006, η^2 = 0,11) et « loisir » (88/114 vs. 55/102 ; χ^2 (1, n = 216) = 13,03, p < .001, η^2 = 0,16). Il est intéressant d'observer que ces différents items en question sont des éléments à caractère positifs : bien-être, loisir, et échappatoire sont des éléments qui renvoient à des aspects positifs et bénéfiques de la pratique du sport.

En conclusion, nous pouvons dire que les sportifs et les non-sportifs ont une représentation sociale du sport différente puisque leur noyau central diffère. Il s'agit de la condition nécessaire pour les fondateurs de la théorie du noyau central afin de stipuler que deux représentations sont bien différentes (Abric, 1976, 1989, 1994 ; Flament, 1987). Nous avons vu que la représentation sociale du sport chez les étudiants non-sportifs s'organise autour des éléments « santé », « effort » et « volonté ». A l'opposé, la représentation sociale du sport chez les étudiants sportifs s'établit autour des éléments « effort », « santé », « bien-être », « entraînement » et « performance ». Les sportifs auraient donc un noyau plus fourni composé d'éléments renvoyant à d'autres aspects du sport (autres que santé et effort). Pour eux, faire du sport permettrait de se sentir bien mentalement, de se défouler. Aussi, pour les sportifs, le sport requerrait de l'entraînement afin d'atteindre des performances. Il s'agit de deux aspects positifs, qui semblent donner des motifs aux sportifs à pratiquer du sport. Est-ce que les représentations sociales du sport différentes que possèdent les sportifs et les non-sportifs pourraient expliquer le contraste des comportements ? Rappelons que les représentations sociales constituent un « guide pour l'action » (Moscovici, 1976), et sont prescriptives de comportement. Dans ce sens notre travail portera sur la possibilité de modifier cette représentation sociale du sport que possèdent les non-sportifs : l'objectif étant de voir si la modification de la représentation peut produire un impact sur les comportements des individus.

Nous proposons donc de concentrer notre travail à présent sur le caractère évolutif de la représentation sociale (Flament, 1989, 1994 ; Flament & Rouquette, 2003 ; Guimelli, 1988). Et pour mener à bien nos expérimentations sur la dynamique de représentation, nous nous appuierons sur l'engagement des participants dans des actes contre-représentationnels (remettant en cause des éléments de représentation).

Etude 3 : dynamique de la représentation sociale du sport

3.1.Vue d'ensemble

L'objectif de cette étude est de vérifier si la représentation sociale du sport chez les étudiants non-sportifs peut être modifiée, par la réalisation d'actes problématiques générateurs de dissonance. Nous avons proposé des échelles d'attitude, d'intention et de comportement afin de vérifier si des modifications structurelles pouvaient entraîner d'autres changements.

Afin de changer la représentation sociale du sport chez les étudiants non-sportifs nous devons chercher à transformer la composition du noyau central de cette représentation. Comme le soutient Abric (1994), pour affirmer qu'une représentation a évolué, il faut que son noyau soit lui-même modifié. Pour modifier la représentation, nous avons utilisé les paradigmes de la soumission forcée et de la double soumission forcée dans lesquels les étudiants devaient rédiger des argumentations contre-représentationnels (« choix » vs. « non choix ») : soit ils réalisaient des argumentations remettant en cause un élément central (« volonté », initialement inconditionnel), soit ils produisaient des argumentations renforçant un élément périphérique (« performance » initialement conditionnel). En termes de dynamique de représentation, nous avons proposé deux expériences (étude n°3A et n°3B) dans lesquelles deux éléments représentationnels distincts ont été manipulés : la mise en cause d'un élément central devrait provoquer la sortie de l'élément manipulé du noyau (étude n°3A), et d'un autre côté, le renforcement d'un élément périphérique pourrait entrainer l'intégration de l'item en question dans le noyau (étude n°3B). Les éléments manipulés ont été choisis par rapport à leur rôle et à leur position dans la structure des représentations sociales du sport chez les sportifs et chez les non-sportifs : l'élément « volonté » est central chez les non-sportifs et périphérique chez les sportifs, et l'élément « performance » est périphérique chez les non-sportifs et central chez les sportifs.

En considérant que la représentation joue un rôle dans la conduite des comportements, nous avons décidé d'orienter la modification de la représentation du sport que possèdent les non-sportifs dans le sens d'un rapprochement de la représentation du sport que possèdent les sportifs : si les non-sportifs partagent une représentation sociale du sport qui se rapproche de la représentation que possèdent les sportifs, exprimeront ils une attitude et un comportement se rapprochant de ceux des sportifs ? Les processus de réduction de la dissonance provoqueront ils les modifications structurales nécessaires afin de voir l'impact sur les attitudes et les

comportements ? Au total, 233 étudiants ont participé à notre étude n°3 qui se composait de deux expériences complémentaires (3A et 3B), toutes réalisées dans les mêmes conditions, avec le même expérimentateur et utilisant les mêmes protocoles et matériel. 108 étudiants ont participé à l'étude n°3A et 107 participants ont pris part à l'étude n°3B, auxquels s'ajoutent 18 étudiants composant l'unique groupe contrôle de ces deux expériences réalisées en même temps et dans les mêmes conditions.

3.2. Etude n°3A : remise en cause d'un élément central et dynamique de la représentation sociale du sport

Dans cette étude n°3A, nous avons tenté de modifier la représentation sociale du sport chez les non-sportifs par l'intermédiaire de la remise en cause de l'élément central « volonté ». L'objectif étant de sortir cet élément du noyau central de la représentation chez les non-sportifs. Dans ce sens, leur représentation sociale du sport se rapprocherait de celle présente chez les sportifs, chez qui l'élément « volonté » appartient à la périphérie.

3.2.1. Plan

3.2.1.1. Les variables indépendantes

La première variable est l'engagement des étudiants à deux modalités : une modalité « choix » dans laquelle les participants étaient déclarés libres d'accepter ou de refuser de participer à l'expérience, une modalité « non choix » dans laquelle les participants étaient contraints de participer à l'expérience (sans déclaration de liberté).

La seconde variable est la forme de l'argumentaire réalisé à trois modalités : une modalité « soumission écrite » dans laquelle les participants rédigeaient une argumentation à l'écrit, une modalité « soumission orale » dans laquelle les étudiants réalisaient une argumentation à l'oral, et modalité « double soumission » dans laquelle les participants réalisaient une argumentation à l'écrit puis à l'oral.

Au final, six conditions sont déterminées par notre protocole expérimental en fonction de nos deux variables indépendantes :

- L'engagement : choix vs non choix ;
- La forme de l'argumentaire : simple soumission écrite vs simple soumission orale vs double soumission ;

3.2.1.2. Les variables dépendantes

Nous avons fait passer à l'ensemble des participants un questionnaire comprenant un test de Mise En Cause, ainsi que des échelles d'attitude comprenant des items relatifs aux attitudes et aux intentions comportementales vis-à-vis de la pratique du sport. Les mesures ont été relevées à t1, juste après les argumentations, et à t2, quinze jours après. Enfin, le comportement a également été mesuré à t2.

Les étudiants ont répondu à un questionnaire de Mise En Cause (annexe 6) afin de mettre en avant leur représentation sociale, et plus particulièrement les changements éventuellement provoqués par nos paradigmes engageants. Pour rappel, cette technique repose sur un principe de double négation et permet de voir si l'absence de lien entre la croyance et l'objet de représentation (première négation) est inacceptable (deuxième négation) ou acceptable (absence de deuxième négation). Si l'absence du lien entre la croyance et l'objet de représentation s'avère inacceptable pour la majorité des personnes interrogées, cela signifie que la croyance participe de façon non négociable à la définition de l'objet et qu'elle est donc centrale. Une croyance est jugée comme centrale dans la mesure où le pourcentage de réfutation est supérieur ou égal au seuil de Kolmogorov-Smirnov.

Nous avons également proposé des échelles d'attitude, d'intention comportementale, et de comportement (annexe 7) à deux temps au cours de notre expérience : à t1 qui correspond au moment juste après les actes engageants, et à t2 soit deux semaines après t1. Afin de vérifier si les attitudes des participants ont subi des modifications suite à l'expérience, nous avons proposé aux étudiants un questionnaire d'attitude envers la pratique sportive. Ce questionnaire se composait de 2 items liés à leur attitude vis-à-vis de la pratique et les participants devaient se positionner sur une échelle de Likert allant de 1 (en désaccord total) à 11 (tout à fait d'accord) pour chacun des items.

De plus, nous avons intégré 4 items relatifs aux intentions de pratique. Le comportement (4 items) sera également mesuré le jour de la passation et à t2, comme lors de notre étude n°1. Deux mesures étaient proposées à t2 afin de savoir si nos participants avaient pratiqué ou non du sport que ce soit dans le cadre des activités proposées par le SUAPS ou ailleurs. Enfin, une dernière mesure était proposée deux mois après t2 afin de mesurer le comportement à plus long terme : il s'agit d'un item particulier car il mesure le long terme malgré des pertes de données de la part des participants dû à la longueur de la procédure (2 mois) et le moyen de recueil des données (retour par mail).

3.2.2. Les hypothèses

3.2.2.1. Les hypothèses théoriques principales

- La dissonance provoque des effets sur la structure des représentations sociales ;
- La dissonance provoque des effets sur les attitudes, les intentions et les comportements à court et à long terme ;

3.2.2.1. Les hypothèses opérationnelles détaillées

Nos hypothèses sont formulées pour chacune des variables dépendantes présentées ci-dessus (MEC, attitudes, intentions, comportements). Afin de ne pas surcharger notre document, nous présentons précisément les hypothèses concernant la structure de la représentation sociale du sport(r) à t1. Les hypothèses concernant les attitudes (a), les intentions (i) et les comportements (c) seront présentées brièvement car elles sont similaires à celles portant sur la représentation sociale du sport. De plus, l'ensemble des hypothèses portant sur les effets à t1 ont été répliquées à plus long terme (t2).

- H1(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « volonté » chez les participants placés en situation de choix sorte du noyau central de leur représentation sociale du sport (à t1) par rapport aux participants du groupe contrôle chez qui le noyau central devrait rester inchangé ;

- H2(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « volonté » chez les participants placés en situation de choix et ayant doublement argumenté à l'écrit et à l'oral sorte du noyau central de leur représentation sociale du sport (à t1) par rapport aux participants du groupe contrôle chez qui le noyau central devrait rester inchangé ;

- H3(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « volonté » chez les participants placés en situation de choix et ayant doublement argumenté à l'écrit et à l'oral sorte du noyau central de leur représentation sociale du sport (à t1), contrairement aux participants en situation de simple soumission choix, chez qui le noyau central devrait rester inchangé ;

- H4(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « volonté » chez les participants placés en situation de choix sorte du noyau central de leur représentation sociale du sport (à t1), contrairement aux participants en situation non-choix chez qui le noyau central devrait rester inchangé ;

- H5(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « volonté » chez les participants placés en situation de choix et ayant doublement argumenté à l'écrit et à l'oral sorte du noyau central de leur représentation sociale du sport (à t1), contrairement aux participants en situation non-choix ayant doublement argumenté, chez qui le noyau central devrait rester inchangé ;

Nous nous attendons à ce que tous ces effets perdurent dans le temps et se reproduisent à t2 : H6(r), H7(r), H8(r), H9(r) et H10(r) ;

Ces hypothèses sont appliquées aux mesures concernant la structure de la représentation sociale du sport (r) mais également aux mesures d'attitude (a), d'intention (i) et du comportement (c). Au final, chaque hypothèse est déclinée sous quatre formes. Par exemple, l'hypothèse H1(r) est également appliquée aux attitudes H1(a), aux intentions H1(i) et au comportement H1(c) :

- H1(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « volonté » chez les participants placés en situation de choix sorte du noyau central de leur représentation sociale du sport (à t1) par rapport aux participants du groupe contrôle chez qui le noyau central devrait rester inchangé ;

- H1(a) : nous nous attendons à ce que les participants placés en situation de choix expriment une attitude plus favorables (à t1) après leurs argumentations que les participants du groupe contrôle ;

- H1(i) : nous nous attendons à ce que les participants placés en situation de choix aient plus l'intention de faire du sport (à t1) après leurs argumentations que les participants du groupe contrôle ;

- H1(c) : nous nous attendons à ce que les participants placés en situation de choix pratiquent plus de sport (à t1) après leurs argumentations que les participants du groupe contrôle ;

Au final, chaque variable dépendante a 10 hypothèses :

- Représentation sociale : H1(r), H2(r), H3(r), H4(r), H5(r), H6(r), H7(r), H8(r), H9(r), H10(r) ;
- Attitudes : H1(a), H2(a), H3(a), H4(a), H5(a), H6(a), H7(a), H8(a), H9(a), H10(a) ;
- Intentions : H1(i), H2(i), H3(i), H4(i), H5(i), H6(i), H7(i), H8(i), H9(i), H10(i) ;
- Comportements : H1(c), H2(c), H3(c), H4(c), H5(c), H6(c), H7(c), H8(a), H9(c), H10(c) ;

3.2.3. La méthode

3.2.3.1. Les participants

Notre échantillon se compose de 126 étudiants fréquentant les filières « Licence de Sciences Humaines » sur le campus d'Aix-Marseille. Nous avons interrogé 118 étudiantes et 8 étudiants. L'âge moyen de notre échantillon est de 20,5 ans (*E.T.* = 1,54). Tous se déclarent non-sportifs et ont répondu « non » aux trois items liés à leur fréquence de pratique.

3.2.3.2. Rappel des conditions

Nous rappelons ici les 6 conditions (+ le contrôle) engendrées par le croisement des 2 variables indépendantes : engagement (à 2 modalités) et nature de l'acte (3 modalités) :

- Condition 1 (n=18) : non choix, simple soumission écrite : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments à l'écrit qui démontrent que le sport ne nécessite pas toujours de la volonté ;
- Condition 2 (n=18) : non choix, simple soumission orale : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments à l'oral qui démontrent que le sport ne nécessite pas toujours de la volonté ;
- Condition 3 (n=18) : non choix, double soumission : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments à l'écrit puis à l'oral qui démontrent que le sport ne nécessite pas toujours de la volonté ;
- Condition 4 (n=18) : choix, simple soumission écrite : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments à l'écrit qui prouvent que le sport ne nécessite pas toujours de la volonté, après lui avoir précisé qu'il était libre d'accepter ou de refuser de passer l'expérience ;
- Condition 5 (n=18) : choix, simple soumission orale : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments oraux qui prouvent que le sport ne nécessite pas toujours de la volonté, après lui avoir précisé qu'il était libre d'accepter ou de refuser de passer l'expérience ;

- Condition 6 (n=18) : choix, double soumission : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments écrits et oraux qui prouvent que le sport ne nécessite pas toujours de la volonté, après lui avoir précisé qu'il était libre d'accepter ou de refuser de passer l'expérience ;
- Condition contrôle (n=18).

3.2.3.3. Le matériel

Nous avons utilisé des feuilles sur lesquelles était inscrite la consigne contre-représentationnelle (*Veuillez, s'il vous plaît, trouver des arguments qui démontrent que le sport ne nécessite pas toujours de la volonté*) pour les argumentations écrits (annexe 8). Un magnétophone a été utilisé afin d'enregistrer les productions orales des étudiants. Nous avons donné un exemplaire du questionnaire final VD à chacun des participants. Et enfin, nous avions encore à disposition des dépliants proposés par le SUAPS qui résumait le principe et les activités qu'il proposait (annexe 3).

3.2.3.4. Les consignes

Les étudiants étaient directement recrutés en TD et CM de psychologie, sociologie et langues vivantes de l'université de Provence. Après leur avoir précisé que l'on cherchait des personnes qui ne pratiquent pas de sport, les sujets s'inscrivaient et étaient amenés, quelques jours plus tard, dans une salle d'expérimentation et les consignes variaient en fonction des conditions dans lesquelles ils étaient placés.

- Condition 1 : non choix/ simple soumission écrite :

« Pour les besoins de l'enquête, je demande aux étudiants de trouver des arguments en faveur ou contre l'idée que le sport nécessite de la volonté. Cependant, j'ai recueilli suffisamment d'arguments allant dans le sens de cette idée. Aussi, je voudrais vous demander de trouver et de lister des arguments qui défendent l'idée selon laquelle le sport ne nécessite pas toujours de la volonté. Le travail consiste à rédiger en 5 minutes les arguments les plus persuasifs et les plus convaincants possibles. Est-ce que tout est clair ? Nous pouvons commencer. »

- Condition 2 : non choix/ simple soumission orale :

« *Pour les besoins de l'enquête, je demande aux étudiants de trouver des arguments en faveur ou contre l'idée que le sport nécessite de la volonté. Cependant, j'ai recueilli suffisamment d'arguments allant dans le sens de cette idée. Aussi, je voudrais vous demander de trouver et de lister des arguments qui défendent l'idée selon laquelle le sport ne nécessite pas toujours de la volonté. Le travail consiste à exprimer oralement les arguments les plus persuasifs et les plus convaincants possibles. Est-ce que tout est clair ? Vous êtes prêt ? Allez-y ! J'enclenche le magnétophone…* »

- Condition 3 : non choix/ double soumission :

« Pour les besoins de l'enquête, je demande aux étudiants de trouver des arguments en faveur ou contre l'idée que le sport nécessite de la volonté. Cependant, j'ai recueilli suffisamment d'arguments allant dans le sens de cette idée. Aussi, je voudrais vous demander de trouver et de lister des arguments qui défendent l'idée selon laquelle le sport ne nécessite pas toujours de la volonté. Le travail consiste à rédiger en 5 minutes les arguments les plus persuasifs et les plus convaincants possibles. Est-ce que tout est clair ? Nous pouvons commencer ». Une fois l'argumentaire rédigé, l'expérimentateur enchaînait : *« Puisque vous êtes là, j'aimerais approfondir mon enquête et je vais m'intéresser maintenant à votre argumentation orale. J'ai toujours besoin d'arguments, mais enregistrés qui défendent l'idée selon laquelle le sport ne nécessite pas toujours de la volonté. Le travail consiste à faire comme si vous vouliez me convaincre de cette idée en utilisant les arguments les plus persuasifs et les plus convaincants possibles. Est-ce que tout est clair ? Vous êtes prêt ? Allez-y ! J'enclenche le magnétophone…* »

- Condition 4 : choix/ simple soumission écrite :

« *Pour les besoins de l'enquête, je demande aux étudiants de trouver des arguments en faveur ou contre l'idée que le sport nécessite de la volonté. Cependant, j'ai recueilli suffisamment d'arguments allant dans le sens de cette idée. Aussi, je voudrais vous demander de trouver et de lister des arguments qui défendent l'idée selon laquelle le sport ne nécessite pas toujours de la volonté. Le travail consiste à rédiger en 5 minutes les arguments les plus persuasifs et les plus convaincants possibles. Naturellement, vous êtes libre d'accepter ou de refuser, c'est comme vous voulez…, Est-ce que tout est clair ? Alors si vous êtes d'accord nous pouvons commencer.* »

- Condition 5 : choix/ simple soumission orale/ performance :

« *Pour les besoins de l'enquête, je demande aux étudiants de trouver des arguments en faveur ou contre l'idée que le sport nécessite de la volonté. Cependant, j'ai recueilli suffisamment d'arguments allant dans le sens de cette idée. Aussi, je voudrais vous demander de trouver et de lister des arguments qui défendent l'idée selon laquelle le sport ne nécessite pas toujours de la volonté. Le travail consiste à exprimer oralement les arguments les plus persuasifs et les plus convaincants possibles. Naturellement, vous êtes libre d'accepter ou de refuser, c'est comme vous voulez…, Est-ce que tout est clair ? Vous êtes prêt ? Allez-y ! J'enclenche le magnétophone…* »

- Condition 6 : choix, double soumission, performance :

« *Pour les besoins de l'enquête, je demande aux étudiants de trouver des arguments en faveur ou contre l'idée que le sport nécessite de la volonté. Cependant, j'ai recueilli suffisamment d'arguments allant dans le sens de cette idée. Aussi, je voudrais vous demander de trouver et de lister des arguments qui défendent l'idée selon laquelle le sport ne nécessite pas toujours de la volonté. Le travail consiste à rédiger en 5 minutes les arguments les plus persuasifs et les plus convaincants possibles. Naturellement, vous êtes libre d'accepter ou de refuser, c'est comme vous voulez…, Est-ce que tout est clair ? Alors si vous êtes d'accord nous pouvons commencer.* » Une fois l'argumentaire rédigé, l'expérimentateur enchaînait : « *Puisque vous êtes là, j'aimerais approfondir mon enquête et je vais m'intéresser maintenant à votre argumentation orale. J'ai toujours besoin d'arguments, mais enregistrés qui défendent l'idée selon laquelle le sport ne nécessite pas toujours de la volonté. Le travail consiste à faire comme si vous vouliez me convaincre de cette idée en utilisant les arguments les plus persuasifs et les plus convaincants possibles. Naturellement, vous êtes libre d'accepter ou de refuser, c'est comme vous voulez…. Est-ce que tout est clair ? Vous êtes prêt ? Allez-y ! J'enclenche le magnétophone…* ».

3.2.4. Les résultats

3.2.4.1. Les résultats concernant la structure de la représentation sociale du sport

Dans un premier temps, nous donnerons les résultats du test de mise en cause (MEC) qui nous permettront de voir si nos paradigmes engageants ont réussi à modifier la place de l'élément « volonté » au sein de la structure de la représentation sociale du sport que possèdent

les non-sportifs. Nous présentons dans le tableau n°15 les conditions « choix » et « non choix » de la MEC à t1 et nous proposons entre parenthèse les fréquences de réfutation à t2 de l'élément manipulé entre parenthèses. L'ensemble de la MEC à t2 est présenté dans l'annexe 9.

Tableau n°16 : résultats à T1 de la MEC pour l'item « volonté » selon les conditions :

NON CHOIX

Contrôle		SO		SE		DS	
Santé	**94%**	**Santé**	**89%**	**Effort**	**94%**	**Santé**	**100%**
Effort	**89%**	**Effort**	**89%**	**Volonté**	**89%** (**83%**)	**Effort**	**89%**
Volonté	**89% (89%)**	**Volonté**	**78%** (**78%**)	**Santé**	**83%**	**Volonté**	**89%** (**83%**)
Echappatoire	67%	Beauté corps	67%	Beauté corps	67%	Bien être	72%
Beauté corps	61%	Bien être	61%	Bien être	61%	Echappatoire	67%
Bien être	61%	Echappatoire	56%	Echappatoire	61%	Beauté corps	56%
Loisir	56%	Loisir	56%	Loisir	56%	Loisir	50%
Amusement	44%	Amusement	50%	Amusement	50%	Amusement	44%
Partage	39%	Partage	44%	Partage	44%	Partage	44%
Performance	33%	Entraînement	44%	Performance	39%	Performance	39%
Entraînement	28%	Performance	39%	Entraînement	33%	Entraînement	22%
Souplesse n=18, ks=69%	0%	Souplesse n=18, ks=69%	6%	Souplesse n=18, ks=69%	6%	Souplesse n=18, ks=69%	6%

CHOIX

Contrôle		SO		SE		DS	
Santé	**94%**	**Santé**	**89%**	**Santé**	**89%**	**Santé**	**89%**
Effort	**89%**	**Effort**	**83%**	**Volonté**	**83%** (**83%**)	**Effort**	**83%**
Volonté	**89% (89%)**	**Volonté**	**72%** (**78%**)	**Effort**	**83%**	Beauté corps	67%
Echappatoire	67%	**Beauté corps**	**72%**	Beauté	67%	Echappatoire	67%
Beauté corps	61%	Echappatoire	55%	Bien être	61%	Bien être	61%
Bien être	61%	Bien être	55%	Echappatoire	56%	Volonté	50% (61%)
Loisir	56%	Loisir	50%	Loisir	50%	Loisir	50%
Amusement	44%	Partage	44%	Amusement	44%	Amusement	44%
Partage	39%	Amusement	44%	Partage	39%	Partage	44%
Performance	33%	Performance	39%	Performance	39%	Performance	44%
Entraînement	28%	Entraînement	33%	Entraînement	39%	Entraînement	39%
Souplesse n=18, ks=69%	0%	Souplesse n=18, ks=69%	6%	Souplesse n=18, ks=69%	11%	Souplesse n=18, ks=69%	11%

* différence significative vis-à-vis du groupe contrôle ; **en gras les éléments centraux ;** élément renforcé ; (fréquence de réfutation à t2)

Les résultats présentés dans le tableau n°16 valident notre hypothèse n°2(r). L'item central « volonté » sort du noyau central en condition double soumission choix. La fréquence de réfutation des étudiants non-sportifs qui ont argumenté le fait que le sport ne nécessite pas toujours de la volonté est significativement inférieur au score observé dans le groupe contrôle (9/18 vs. 16/18 ; χ^2 (1, n = 36) = 6,41, p < .02, η^2 = 0,15). De même, cet effet est maintenu à t2 (11/18 vs. 16/18 ; χ^2 (1, n = 36) = 3,70 p < .05, η^2 = 0,09). Notre hypothèse n°7(r) est validée. Hormis cette évolution du noyau pour les participants de la condition double soumission choix, aucun autre effet n'est apparu, par conséquent le reste de nos hypothèses ne sont pas validées.

Nous avons vu qu'il est possible de modifier la représentation sociale du sport par l'intermédiaire d'actes contre-représentationnels. Plus précisément, l'élément « volonté » qui était initialement central dans la structure de la représentation sociale chez les non-sportifs a été remis en cause et a évolué dans la périphérie. Il semblerait que les participants aient rationalisé leurs actes contre-représentationnels : le fait de trouver des arguments qui prouvent que le sport ne nécessite pas forcément de volonté à transformer le caractère inconditionnel de l'élément « volonté », le rendant moins indispensable. Le changement de représentation, illustré par les résultats du test de Mise En Cause réalisé immédiatement après les actes problématiques, leur aurait donné l'opportunité de rétablir une cohérence entre leurs argumentaires produits et la place initialement inconditionnelle de la « volonté » dans le sport. Pour cela, il est nécessaire que les participants soient en situation dans laquelle ils se sentent libres au moment des argumentations. Les résultats vont dans ce sens, et le changement structural pourrait donc s'expliquer par le processus de rationalisation de la dissonance ressentie par les participants. Nous pensons que les effets de dissonance ont pu se cumuler par le biais de la réalisation de deux actes contre-représentationnels. Cela se vérifierait dans le temps, et nous pouvons nous demander si cet effet se concrétise également dans le changement d'attitude et de comportement. Nous allons vérifier cette hypothèse dans les résultats concernant les attitudes et les comportements.

3.2.4.2. Résultats concernant les attitudes et les intentions

Tableau n°17 : score moyen sur 11 (écart type) des étudiants ayant remis en cause l'élément « volonté » aux items relatifs à leur attitude et à leur intention de pratique selon les conditions :

			Choix			Non choix		
		Contrôle n= 18	SO n= 18	SE n= 18	DS n= 18	SO n= 18	SE n= 18	DS n= 18
Je suis favorable à la pratique du sport	t1	4,53 (1,12)	4,38 (1,19)	4,15 (1,06)	4,61 (1,33)	3,88 (1,13)	3,98 (1,05)	4,34 (0,77)
	t2	3,95 (0,65)	4,02 (1,08)	4,33 (0,96)	4,37 (1,73)	4,01 (1,56)	4,21 (1,25)	3,99 (0,71)
J'accorde une importance à la pratique du sport	t1	3,63 (0,84)	4,13 (1,18)	3,77 (0,93)	1,36 (1,37)	3,41 (1,46)	3,22 (1,27)	3,23 (0,91)
	t2	3,55 (1,12)	4,42 (1,19)	3,21 (1,06)	2,58 (1,33)	3,58 (1,13)	3,86 (1,05)	4,12 (0,77)
Je suis motivé pour faire du sport	t1	2,99 (0,96)	2,66 (1,13)	2,88 (0,78)	2,29 (1,21)	2,67 (1,42)	2,36 (0,74)	2,32 (1,08)
	t2	3,12 (1,02)	2,17 (1,54)	3,01 (1,19)	2,71 (1,76)	2,92 (1,55)	3,12 (1,13)	3,11 (0,_8)
J'ai l'intention de faire du sport au cours des 15 prochains jours	t1	1,70 (1,04)	2,11 (1,01)	1,62 (1,31)	1,74 (1,17)	2,32 (0,81)	2,14 (0,97)	1,86 (1,29)
	t2	1,46 (0,42)	2,01 (1,31)	1,97 (1,07)	2,17 (0,96)	2,15 (0,83)	1,92 (1,78)	1,89 (1,01)
J'ai l'intention de faire du sport au cours des 3 prochains mois	t1	3,63 (1,95)	4,03 (2,07)	4,01 (2,14)	2,98 (1,84)	3,89 (2,22)	3,12 (1,54)	3,34 (1,54)
	t2	3,98 (2,13)	4,12 (1,78)	3,97 (1,54)	3,67 (2,17)	3,78 (2,38)	2,78 (2,23)	3,14 (1,91)
J'ai l'intention de faire du sport plus fréquemment qu'à l'accoutumée	t1	2,42 (0,82)	2,18 (0,51)	2,47 (1,08)	2,13 (1,13)	1,65 (0,71)	1,97 (1,06)	2,06 (0,89)
	t2	2,40 (1,21)	1,81 (1,16)	2,31 (1,41)	2,12 (0,66)	2,04 (0,77)	1,78 (1,10)	2,29 (1,31)

*écart significatif avec le score obtenu en contrôle
_ écart significatif avec le score obtenu à DS Choix

Les résultats du tableau n°17 concernant les sujets qui ont remis en cause l'élément central « volonté », ne donne pas d'effet. Les sujets déclarés libres n'obtiennent pas de meilleurs scores au niveau des attitudes par rapport aux étudiants contraints (F (3,100) = 1,64, p < .18) ou des intentions (F (3,100) = 2,03, p < .12). Nos hypothèses concernant les attitudes et les intentions comportementales ne sont donc pas validées.

Nous n'avons pas observé de changement d'attitude ni d'intention chez les participants qui ont argumenté en défaveur de l'élément « volonté ». Les étudiants déclarés libres qui ont réalisé deux argumentations n'ont changé ni leur attitude ni leur intention de pratique. Malgré la transformation de la représentation sociale du sport (l'élément sort du noyau), les attitudes et les intentions ne changent pas. D'après ces premiers résultats, la modification de la représentation du sport n'engendrerait pas nécessairement un changement d'attitude. Nous allons terminer notre étude en vérifiant s'il y a des effets au niveau des comportements.

3.2.4.3. Résultats concernant les comportements

Tableau n°18 : score moyen des participants sur 11 (écart type) ayant mis en cause l'élément « volonté » aux items relatifs au comportement selon les conditions :

			Choix			Non choix		
		Contrôle n= 18	SO n= 18	SE n= 18	DS n= 18	SO n= 18	SE n= 18	DS n= 18
Je suis d'accord pour signer une pétition en faveur de la pratique régulière d'un sport	t1	3,18 (1,92)	3,47 (1,39)	3,15 (1,12)	4,02 (1,37)	3,36 (1,55)	4,11 (1,68)	2,88 (1,74)
	t2	3,56 (1,73)	3,22 (1,69)	3,47 (1,36)	4,14 (2,03)	3,54 (1,15)	3,73 (1,15)	3,26 (1,27)
Je suis intéressé par les infos portant sur les activités sportives qui se déroulent au SUAPS	t1	3,24 (0,73)	3,51 (1,29)	3,44 (0,68)	3,20 (1,46)	3,17 (1,24)	2,98 (1,58)	3,89 (1,81)
	t2	2,99 (1,26)	3,03 (1,63)	3,37 (1,64)	4,31 (1,60)	2,77 (0,92)	3,03 (1,64)	3,24 (1,28)
Je suis d'accord pour que mon nom soit inscrit sur la liste du SUAPS	t1	2,11 (1,23)	2,12 (1,32)	2,26 (1,51)	1,94 (1,84)	1,95 (1,20)	2,23 (1,77)	2,23 (1,59)
	t2	2,23 (1,14)	1,84 (0,98)	2,24 (1,24)	2,08 (1,87)	1,87 (1,14)	1,79 (0,89)	1,59 (1,52)
Je suis prêt(e) à participer à une ou plusieurs séances du SUAPS	t1	1,74 (2,13)	2,07 (1,58)	1,78 (1,73)	1,45 (1,99)	1,71 (1,78)	1,59 (2,33)	1,66 (1,51)
	t2	1,52 (1,44)	2,10 (1,52)	2,11 (1,23)	1,36 (0,96)	2,10 (1,08)	1,57 (1,49)	1,72 (1,51)

*écart significatif avec le score obtenu en contrôle
_ écart significatif avec le score obtenu à DS Choix

Les résultats du tableau n°18 ne présentent pas d'effet chez les participants qui ont argumenté en défaveur de l'élément « volonté » en termes de changement de comportement. Nos hypothèses concernant le comportement ne sont donc pas validées. Mêmes les étudiants déclarés libres n'obtiennent pas de meilleurs scores lorsqu'on leur demande s'ils veulent participer à une séance du SUAPS par rapport aux étudiants contraints (F (4,99) = 0,84, p < .4). Le constat est le même pour les autres items liés au comportement.

La tendance est également la même concernant les participants du groupe double soumission choix, ils ne sont pas plus d'accord pour que leur nom soit inscrit sur la liste du SUAPS que les étudiants du groupe contrôle (F (4,99) = 0,63, $p < .6$). Ce constat est cohérent avec les résultats observés à propos des intentions. Les participants ne changent donc pas de comportement. Un dernier questionnaire proposé quinze jours après l'expérience (t2) a été réalisé pour mesurer les comportements effectifs en termes de pratique d'un sport.

Tableau n°19 : pourcentage de réponse « oui » des participants ayant mis en cause l'item « volonté » selon les conditions :

		Choix			Non-choix		
	Contrôle	SO	SE	DS	SO	SE	DS
1- Avez-vous participé à une séance du SUAPS depuis l'expérience ? (t2)	0% (0/18)	0% (0/18)	0% (0/18)	0% (0/18)	0% (0/18)	0% (0/18)	0% (0/18)
2- Avez-vous fait du sport depuis l'expérience ? (t2)	0% (0/18)	5,55% (1/18)	0% (0/18)	5,55% (1/18)	5,55% (1/18)	0% (0/18)	0% (0/18)
3- Avez-vous fait du sport depuis le dernier questionnaire rempli ? (2 mois après t2)	0% (0/13)	0% (0/17)	0% (0/14)	0% (0/11)	0% (0/11)	0% (0/14)	0% (0/13)

Nous n'observons aucun effet de la variable choix sur les comportements effectifs (2/150 vs. 1/146 ; χ^2 (1, n = 296) = 0,30, $p < .6$). De même, les participants déclarés libres qui ont argumentés à l'oral et à l'écrit ne déclarent pas avoir fait plus de sport que les étudiants de la condition contrôle 15 jours après l'expérience (1/18 vs. 0/18 ; χ^2 (1, n = 36) = 1,03, $p < 4$). A plus long terme, deux mois après t2, il n'y a pas non plus d'effet de l'engagement (choix vs. non-choix) et de la nature de l'acte (soumission écrite vs. soumission orale vs. double soumission) puisqu'aucun participant ne déclarent avoir pratiqué du sport. Même si nous avons enregistré des non-retours de la part de certains participants, les chiffres sont parlants. A t2, un seul étudiant appartenant au groupe double soumission choix a participé à une séance du SUAPS.

Par conséquent, nous pouvons encore préciser que les résultats quant au comportement n'ont pas eu les effets attendus. L'ensemble de nos hypothèses concernant les comportements n'est pas validé.

3.2.5. Conclusion

Notre étude n°3A avait pour but de vérifier la capacité dynamique de la représentation sociale du sport chez une population composée de non-sportifs, et de voir si ce changement était susceptible de créer un changement d'attitude, d'intention et de comportement chez des étudiants qui ne pratiquent pas de sport. Les résultats ont montré qu'il était possible de modifier la représentation sociale du sport chez les non-sportifs par l'intermédiaire de la sortie de l'élément « volonté » du noyau central. Pour cela, il semblerait nécessaire d'engager les étudiants dans la réalisation d'une double argumentation (écrite et orale) remettant en cause explicitement l'inconditionnalité de la « volonté » dans le sport. De plus, le sentiment de liberté donné aux participants serait également une condition nécessaire afin d'observer ce changement. La combinaison entre l'engagement (choix) et la nature des actes (double soumission) contre-représentationnels semble provoquer chez les étudiants un état de dissonance, qui serait rationnalisé par l'intermédiaire du changement de représentation. Si notre protocole s'est avéré efficace en termes de dynamique représentationnelle, les changements attitudinaux, intentionnels et comportementaux ne sont pas apparus. Bien qu'ils aient changé leur représentation sociale du sport, les participants n'ont modifié ni leur attitude, ni leurs intentions, ni leur comportement. Ce résultat va à l'encontre des recherches portant sur le rôle des représentations sociales sur les comportements (Abric, 1976, 1987 ; Dann, 1992 ; Guimelli, Hidalgo, Piermattéo, Lo Monaco, & Abric, 2012 ; Jodelet, 1989). Pour la suite de nos travaux, nous avons proposé une modification de la représentation sociale du sport chez les non-sportifs par l'intermédiaire du renforcement d'un élément périphérique. Non seulement, cette expérience nous permettrait de vérifier une nouvelle fois le caractère évolutif de la représentation sociale du sport, mais de plus, on pourrait envisager cette procédure comme étant plus à même de provoquer un éventuel changement au niveau des attitudes voir des comportements. En effet, nous pensons qu'il serait plus pertinent de motiver des étudiants en leur demandant de trouver des arguments en faveur d'un aspect de la pratique sportive (performance) plutôt qu'en leur demandant de produire des arguments en défaveur d'un élément (volonté) présent dans leur représentation sociale du sport.

3.3. Etude n°3B : renforcement d'un élément périphérique et dynamique de la représentation sociale du sport

Dans cette étude n°3B, nous avons tenté de modifier la représentation sociale du sport chez les non-sportifs en renforçant l'élément périphérique « performance ». L'objectif étant de d'insérer cet élément dans le noyau central de la représentation chez les non-sportifs. Dans ce sens, leur représentation sociale du sport se rapprocherait de celle présente chez les sportifs, chez qui l'élément « performance » est central. La procédure et le déroulement de cette étude sont similaires à ceux utilisés lors de l'étude n°3A.

3.3.1. Plan

3.3.1.1. Les variables indépendantes

La première variable est l'engagement des étudiants à deux modalités : une modalité « choix » dans laquelle les participants étaient déclarés libres d'accepter ou de refuser de participer à l'expérience, une modalité « non choix » dans laquelle les participants étaient contraints de participer à l'expérience (sans déclaration de liberté).

La seconde variable est la forme de l'argumentaire réalisé à trois modalités : une modalité « soumission écrite » dans laquelle les participants rédigeaient une argumentation à l'écrit, une modalité « soumission orale » dans laquelle les étudiants réalisaient une argumentation à l'oral, et modalité « double soumission » dans laquelle les participants réalisaient une argumentation à l'écrit puis à l'oral.

Au final, six conditions sont déterminées par notre protocole expérimental en fonction de nos deux variables indépendantes :

- L'engagement : choix vs non choix ;
- La forme de l'argumentaire : simple soumission écrite vs simple soumission orale vs double soumission ;

3.3.1.2. Les variables dépendantes

Nous avons fait passer à l'ensemble des participants un questionnaire comprenant un test de Mise En Cause, ainsi que des échelles d'attitude comprenant des items relatifs aux attitudes et aux intentions comportementales vis-à-vis de la pratique du sport. Les mesures ont été relevées à t1, juste après les argumentations, et à t2, quinze jours après. Enfin, le comportement a également été mesuré à t2.

Les étudiants ont répondu à un questionnaire de Mise En Cause (annexe 6) afin de mettre en avant leur représentation sociale, et plus particulièrement les changements éventuellement provoqués par nos paradigmes engageants. Pour rappel, cette technique repose sur un principe de double négation et permet de voir si l'absence de lien entre la croyance et l'objet de représentation (première négation) est inacceptable (deuxième négation) ou acceptable (absence de deuxième négation). Si l'absence du lien entre la croyance et l'objet de représentation s'avère inacceptable pour la majorité des personnes interrogées, cela signifie que la croyance participe de façon non négociable à la définition de l'objet et qu'elle est donc centrale. Une croyance est jugée comme centrale dans la mesure où le pourcentage de réfutation est supérieur ou égal au seuil de Kolmogorov-Smirnov.

Nous avons également proposé des échelles d'attitude, d'intention comportementale, et de comportement (annexe 7) à deux temps au cours de notre expérience : à t1 qui correspond au moment juste après les actes engageants, et à t2 soit deux semaines après t1. Afin de vérifier si les attitudes des participants ont subi des modifications suite à l'expérience, nous avons proposé aux étudiants un questionnaire d'attitude envers la pratique sportive. Ce questionnaire se composait de 2 items liés à leur attitude vis-à-vis de la pratique et les participants devaient se positionner sur une échelle de Likert allant de 1 (en désaccord total) à 11 (tout à fait d'accord) pour chacun des items. De plus, nous avons intégré 4 items relatifs aux intentions de pratique. Le comportement (4 items) sera également mesuré le jour de la passation et à t2, comme lors de notre étude n°1. Enfin, une dernière mesure (composée de 3 items) était proposée à t2 afin de savoir si nos participants avaient pratiqué ou non du sport que ce soit dans le cadre des activités proposées par le SUAPS ou ailleurs.

3.3.2. Les hypothèses

3.3.2.1. Les hypothèses théoriques principales

- La dissonance provoque des effets sur la structure des représentations sociales ;
- La dissonance provoque des effets sur les attitudes, les intentions et les comportements à court et à long terme ;

3.3.2.1. Les hypothèses opérationnelles détaillées

Comme lors de l'étude n°3A, nos hypothèses sont formulées pour chacune des variables dépendantes présentées ci-dessus (MEC, attitudes, intentions, comportements). Afin de ne pas surcharger notre document, nous rappelons uniquement de manière précise les hypothèses concernant la structure de la représentation sociale du sport(r) à t1. Les hypothèses concernant les attitudes (a), les intentions (i) et les comportements (c) sont identiques à celles posées lors de l'étude n°3A. Aussi, l'ensemble des hypothèses portant sur les effets à t1 ont été répliquées à plus long terme (t2).

- H1(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « performance » chez les participants placés en situation de choix intègre le noyau central de leur représentation sociale du sport (à t1) contrairement aux participants du groupe contrôle chez qui le noyau central devrait rester inchangé ;

- H2(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « performance » chez les participants placés en situation de choix et ayant doublement argumenté à l'écrit et à l'oral intègre le noyau central de leur représentation sociale du sport (à t1) contrairement aux participants du groupe contrôle chez qui le noyau central devrait rester inchangé ;

- H3(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « performance » chez les participants placés en situation de choix et ayant doublement argumenté à l'écrit et à l'oral intègre le noyau central de leur représentation sociale du sport (à t1), contrairement aux participants en condition simple soumission choix, chez qui le noyau central devrait rester inchangé ;

- H4(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « performance » chez les participants placés en situation de choix intègre le noyau central de leur représentation sociale du sport (à t1), contrairement aux participants en situation non-choix chez qui le noyau central devrait rester inchangé ;

- H5(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « performance » chez les participants placés en situation de choix et ayant doublement argumenté à l'écrit et à l'oral intègre le noyau central de leur représentation sociale du sport (à t1), contrairement aux participants en situation non-choix ayant doublement argumenté, chez qui le noyau central devrait rester inchangé ;

Nous nous attendons à ce que tous ces effets perdurent dans le temps et se reproduisent à t2 : H6(r), H7(r), H8(r), H9(r) et H10(r) ;

Ces hypothèses sont appliquées aux mesures concernant la structure de la représentation sociale du sport (r) mais également aux mesures d'attitude (a), d'intention (i) et du comportement (c). Au final, chaque hypothèse est déclinée sous quatre formes. Par exemple, l'hypothèse H1(r) est également appliquée aux attitudes H1(a), aux intentions H1(i) et au comportement H1(c) :

- H1(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « performance » chez les participants placés en situation de choix intègre le noyau central de leur représentation sociale du sport (à t1) contrairement aux participants du groupe contrôle chez qui le noyau central devrait rester inchangé ;

- H1(r) : nous nous attendons à ce que les participants placés en situation de choix expriment une attitude plus favorables envers le sport (à t1) après leurs argumentations que les participants du groupe contrôle ;

- H1(i) : nous nous attendons à ce que les participants placés en situation de choix aient plus l'intention de faire du sport (à t1) après leurs argumentations que les participants du groupe contrôle ;

- H1(c) : nous nous attendons à ce que les participants placés en situation de choix pratiquent plus de sport (à t1) après leurs argumentations que les participants du groupe contrôle ;

Au final, chaque variable dépendante a 10 hypothèses :

- Représentation sociale : H1(r), H2(r), H3(r), H4(r), H5(r), H6(r), H7(r), H8(r), H9(r), H10(r) ;
- Attitudes : H1(a), H2(a), H3(a), H4(a), H5(a), H6(a), H7(a), H8(a), H9(a), H10(a) ;
- Intentions : H1(i), H2(i), H3(i), H4(i), H5(i), H6(i), H7(i), H8(i), H9(i), H10(i) ;
- Comportements : H1(c), H2(c), H3(c), H4(c), H5(c), H6(c), H7(c), H8(a), H9(c), H10(c) ;

3.3.3. La méthode

3.3.3.1. Les participants

Notre échantillon se compose de 125 étudiants fréquentant les filières « Licence de Sciences Humaines » sur le campus d'Aix-Marseille. Nous avons interrogé 111 étudiantes et 14 étudiants. L'âge moyen de notre échantillon est de 20,2 ans (*E.T.* = 1,78). Tous se déclarent non-sportifs et ont répondu « non » aux trois items liés à leur fréquence de pratique.

3.3.3.2. Rappel des conditions

Nous rappelons ici les 6 conditions (+ le contrôle) engendrées par le croisement des 2 variables indépendantes : engagement (à 2 modalités) et nature de l'acte (3 modalités) :

- Condition 1 (n=18) : non choix, simple soumission écrite : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments à l'écrit qui démontrent que le sport nécessite toujours de la performance ;

- Condition 2 (n=17) : non choix, simple soumission orale : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments à l'oral qui démontrent que le sport nécessite toujours de la performance ;
- Condition 3 (n=18) : non choix, double soumission : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments à l'écrit puis à l'oral qui démontrent que le sport nécessite toujours de la performance ;
- Condition 4 (n=18) : choix, simple soumission écrite : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments à l'écrit qui prouvent que le sport nécessite toujours de la performance, après lui avoir précisé qu'il était libre d'accepter ou de refuser de passer l'expérience ;
- Condition 5 (n=18) : choix, simple soumission orale : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments oraux qui prouvent que le sport nécessite toujours de la performance, après lui avoir précisé qu'il était libre d'accepter ou de refuser de passer l'expérience ;
- Condition 6 (n=18) : choix, double soumission : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments écrits et oraux qui prouvent que le sport nécessite toujours de la performance, après lui avoir précisé qu'il était libre d'accepter ou de refuser de passer l'expérience ;
- Condition contrôle (n=18).

3.3.3.3. Le matériel

Nous avons utilisé des feuilles sur lesquelles était inscrite la consigne contre-représentationnelle (*Veuillez, s'il vous plaît, trouver des arguments qui démontrent que le sport nécessite toujours de la performance*) pour les argumentations écrits (annexe 10). Un magnétophone a été utilisé afin d'enregistrer les productions orales des étudiants. Nous avons donné un exemplaire du questionnaire final VD à chacun des participants. Et enfin, nous avions encore à disposition des dépliants proposés par le SUAPS qui résumait le principe et les activités qu'il proposait (annexe 3).

3.3.3.4. Les consignes

Les étudiants étaient directement recrutés en TD et CM de psychologie, sociologie et langues vivantes de l'université de Provence. Après leur avoir précisé que l'on cherchait des personnes qui ne pratiquent pas de sport, les sujets s'inscrivaient et étaient amenés, quelques jours plus tard, dans une salle d'expérimentation et les consignes variaient en fonction des conditions dans lesquelles ils étaient placés.

- Condition 1 : non choix/ simple soumission écrite :

« Pour les besoins de l'enquête, je demande aux étudiants de trouver des arguments en faveur ou contre l'idée que le sport nécessite de la performance. Cependant, j'ai recueilli suffisamment d'arguments allant à l'encontre de cette idée. Aussi, je voudrais vous demander de trouver et de lister des arguments qui défendent l'idée selon laquelle le sport nécessite toujours de la volonté. Le travail consiste à rédiger en 5 minutes les arguments les plus persuasifs et les plus convaincants possibles. Est-ce que tout est clair ? Nous pouvons commencer. »

- Condition 2 : non choix/ simple soumission orale :

« *Pour les besoins de l'enquête, je demande aux étudiants de trouver des arguments en faveur ou contre l'idée que le sport nécessite de la performance. Cependant, j'ai recueilli suffisamment d'arguments allant à l'encontre de cette idée. Aussi, je voudrais vous demander de trouver et de lister des arguments qui défendent l'idée selon laquelle le sport nécessite toujours de la volonté. Le travail consiste à exprimer oralement les arguments les plus persuasifs et les plus convaincants possibles. Est-ce que tout est clair ? Vous êtes prêt ? Allez-y ! J'enclenche le magnétophone…* »

- Condition 3 : non choix/ double soumission :

« Pour les besoins de l'enquête, je demande aux étudiants de trouver des arguments en faveur ou contre l'idée que le sport nécessite de la performance. Cependant, j'ai recueilli suffisamment d'arguments allant à l'encontre de cette idée. Aussi, je voudrais vous demander de trouver et de lister des arguments qui défendent l'idée selon laquelle le sport nécessite toujours de la volonté. Le travail consiste à rédiger en 5 minutes les arguments les plus persuasifs et les plus convaincants possibles. Est-ce que tout est clair ? Nous pouvons commencer ». Une fois l'argumentaire rédigé, l'expérimentateur enchaînait : *« Puisque vous êtes là, j'aimerais*

approfondir mon enquête et je vais m'intéresser maintenant à votre argumentation orale. J'ai toujours besoin d'arguments, mais enregistrés qui défendent l'idée selon laquelle le sport nécessite toujours de la performance. Le travail consiste à faire comme si vous vouliez me convaincre de cette idée en utilisant les arguments les plus persuasifs et les plus convaincants possibles. Est-ce que tout est clair ? Vous êtes prêt ? Allez-y ! J'enclenche le magnétophone… »

- Condition 4 : choix/ simple soumission écrite :

« *Pour les besoins de l'enquête, je demande aux étudiants de trouver des arguments en faveur ou contre l'idée que le sport nécessite de la performance. Cependant, j'ai recueilli suffisamment d'arguments allant à l'encontre de cette idée. Aussi, je voudrais vous demander de trouver et de lister des arguments qui défendent l'idée selon laquelle le sport nécessite toujours de la volonté. Le travail consiste à rédiger en 5 minutes les arguments les plus persuasifs et les plus convaincants possibles. Naturellement, vous êtes libre d'accepter ou de refuser, c'est comme vous voulez…, Est-ce que tout est clair ? Alors si vous êtes d'accord nous pouvons commencer.* »

- Condition 5 : choix/ simple soumission orale/ performance :

« *Pour les besoins de l'enquête, je demande aux étudiants de trouver des arguments en faveur ou contre l'idée que le sport nécessite de la performance. Cependant, j'ai recueilli suffisamment d'arguments allant à l'encontre de cette idée. Aussi, je voudrais vous demander de trouver et de lister des arguments qui défendent l'idée selon laquelle le sport nécessite toujours de la volonté. Le travail consiste à exprimer oralement les arguments les plus persuasifs et les plus convaincants possibles. Naturellement, vous êtes libre d'accepter ou de refuser, c'est comme vous voulez…, Est-ce que tout est clair ? Vous êtes prêt ? Allez-y ! J'enclenche le magnétophone…* »

- Condition 6 : choix, double soumission, performance :

« *Pour les besoins de l'enquête, je demande aux étudiants de trouver des arguments en faveur ou contre l'idée que le sport nécessite de la performance. Cependant, j'ai recueilli suffisamment d'arguments allant à l'encontre de cette idée. Aussi, je voudrais vous demander de trouver et de lister des arguments qui défendent l'idée selon laquelle le sport nécessite toujours de la volonté. Le travail consiste à rédiger en 5 minutes les arguments les plus persuasifs et les plus convaincants possibles. Naturellement, vous êtes libre d'accepter ou de refuser, c'est comme vous voulez…, Est-ce que tout est clair ? Alors si vous êtes d'accord nous pouvons commencer.* »

Une fois l'argumentaire rédigé, l'expérimentateur enchaînait : « *Puisque vous êtes là, j'aimerais approfondir mon enquête et je vais m'intéresser maintenant à votre argumentation orale. J'ai toujours besoin d'arguments, mais enregistrés qui défendent l'idée selon laquelle le sport nécessite toujours de la performance. Le travail consiste à faire comme si vous vouliez me convaincre de cette idée en utilisant les arguments les plus persuasifs et les plus convaincants possibles. Naturellement, vous êtes libre d'accepter ou de refuser, c'est comme vous voulez…. Est-ce que tout est clair ? Vous êtes prêt ? Allez-y ! J'enclenche le magnétophone…* ».

3.3.4. Les résultats

3.3.4.1. Les résultats concernant la structure de la représentation sociale du sport

Dans un premier temps, nous donnerons les résultats du test de mise en cause (MEC) qui nous permettront de voir si nos paradigmes engageants ont réussi à modifier la place de l'élément « performance » au sein de la structure de la représentation sociale du sport présente chez les non-sportifs. Nous présentons dans le tableau n°20 les conditions « choix » et « non choix » de la MEC à t1 et nous proposons entre parenthèse les fréquences de réfutation à t2 de l'élément manipulé entre parenthèses (l'ensemble des résultats à t2 est présenté en annexe 11).

Tableau n°19 : résultats à t1 de la MEC pour l'item « performance » selon des conditions :

NON CHOIX

Contrôle		SO		SE		DS	
Santé	**94%**	**Santé**	**88%**	**Effort**	**89%**	**Santé**	**94%**
Effort	**89%**	**Effort**	**82%**	**Santé**	**83%**	**Effort**	**89%**
Volonté	**83%**	**Volonté**	**76%**	**Volonté**	**78%**	**Beauté corps**	**78%**
Echappatoire	67%	Beauté corps	65%	Beauté corps	67%	**Volonté**	**72%**
Beauté corps	61%	Echappatoire	59%	Bien être	67%	Echappatoire	67%
Bien être	61%	Bien être	53%	Echappatoire	56%	Bien être	56%
Loisir	56%	Partage	47%	Loisir	50%	Loisir	50%
Amusement	44%	Loisir	47%	Amusement	44%	Amusement	44%
Partage	39%	Amusement	41%	Performance	33% (39%)	Partage	44%
Performance	33% (33%)	Performance	41% (47%)	Entraînement	33%	Entraînement	39%
Entraînement	28%	Entraînement	35%	Partage	28%	Performance	33% (33%)
Souplesse n=18, ks=69%	0%	Souplesse n=17, ks=69%	12%	Souplesse n=18, ks=69%	6%	Souplesse n=18, ks=69%	6%

CHOIX

Contrôle		SO		SE		DS	
Santé	**94%**	**Santé**	**88%**	**Effort**	**89%**	**Santé**	**94%**
Effort	**89%**	**Effort**	**82%**	**Santé**	**89%**	**Effort**	**89%**
Volonté	**83%**	**Performance**	**72%** (61%)	**Performance**	**72%** (61%)	**Performance**	**83%** (**78%**)
Echappatoire	67%	**Volonté**	**72%**	**Volonté**	**72%**	**Volonté**	**78%**
Beauté corps	61%	Entraînement	61%	Beauté corps	67%	Echappatoire	61%
Bien être	61%	Echappatoire	56%	Entraînement	56%	Entraînement	61%
Loisir	56%	Beauté corps	50%	Loisir	56%	Beauté corps	56%
Amusement	44%	Bien être	44%	Echappatoire	44%	Loisir	50%
Partage	39%	Loisir	44%	Amusement	39%	Partage	44%
Performance	33% (33%)	Amusement	39%	Bien être	39%	Performance	44%
Entraînement	28%	Partage	33%	Partage	39%	Bien être	44%
Souplesse n=18, ks=69%	0%	Souplesse n=18, ks=69%	11%	Souplesse n=18, ks=69%	6%	Souplesse n=18, ks=69%	6%

* différence significative vis-à-vis du groupe contrôle ; **en gras les éléments centraux ;** élément renforcé ; (fréquence de réfutation à t2)

Les résultats observés dans le tableau n°19 montrent que l'item « performance », initialement périphérique chez les non-sportifs évolue en fonction des différentes conditions. L'élément « performance » intègre le noyau central de la représentation sociale du sport chez les non-sportifs en condition choix et évolue de manière significative vis-à-vis des étudiants non-sportifs de la condition contrôle (41/54 vs. 6/18 ; $\chi^2(1, n = 72) = 10{,}81$ $p < .002$, $\eta^2 = 0{,}19$).

Il y a bien un effet de l'engagement sur la transformation de la représentation sociale, l'hypothèse n°1(r) est validée. Cet effet est même conservé à t2 (36/54 vs. 6/18 ; χ^2 (1, n = 72) = 6,17 p < .02, η^2 = 0,14) comme nous l'avions envisagé dans notre hypothèse n°6(r).

Notre hypothèse n°2(r) est également validée puisque la fréquence de réfutation des étudiants en condition double soumission choix est significativement supérieure à la fréquence de réfutation des participants de la condition contrôle (15/18 vs. 6/18 ; χ^2 (1, n = 36) = 9,26 p < .003, η^2 = 0,30). Cette évolution perdure à t2 (14/18 vs. 6/18 ; χ^2 (1, n = 36) = 7,2 p < .01, η^2 = 0,11). Ce résultat valide notre hypothèse n°7(r).

L'élément intègre le noyau central et évolue de manière significativement plus marqué dans les conditions choix par rapport aux conditions non-choix (41/54 vs. 19/53 ; χ^2 (1, n = 107) = 17,44 p < .001, η^2 = 0,6). Notre hypothèse n°4(r) est donc validée. « Performance » intègre également le noyau central en condition double soumission choix selon le seuil de Kolmogorov-Smirnov (69,1%). L'évolution perdure à t2 (36/54 vs. 21/53 ; χ^2 (1, n = 107) = 7,86 p < .006, η^2 = 0,15) et notre hypothèse n°9(r) est validée.

Enfin, la fréquence de réfutation des participants appartenant à la condition double soumission choix est significativement plus élevée (15/18) que la fréquence de réfutation des étudiants composant la condition double soumission non-choix (6/18 ; χ^2 (1, n = 36) = 9,26, p < .003, η^2 = 0,11). « Performance » intègre donc le noyau central de la représentation sociale du sport chez les non-sportifs comme nous l'avions supposé dans notre hypothèse n°5(r). A t2, la différence est également reproduite (14/18 vs. 6/18 ; χ^2 (1, n = 36) = 7,20 p < .008, η^2 = 0,09) et notre hypothèse n°10(r) est également validée.

Cette évolution de la représentation est également présente à t1 pour les deux autres conditions où les étudiants sont déclarés libres d'agir. C'est le cas pour les étudiants déclarés libres qui ont argumenté à l'oral dont la fréquence de réfutation est supérieure à la fréquence de réfutation des participants de la condition contrôle (13/18 vs. 6/18 ; χ^2 (1, n = 36) = 5,46 p < .02, η^2 = 0,08). Le constat est le même pour les étudiants libres qui ont réalisé une argumentation écrit (13/18 vs. 6/18 ; χ^2 (1, n = 36) = 5,46 p < .02, η^2 = 0,08). Ces fréquences de réfutation élevés ne permettent pas de valider notre hypothèse n°3(r) qui supposait un effet plus marqué en double soumission choix qu'en simple soumission orale et écrite. Cependant, pour ces conditions de simple soumission, les effets ne perdurent pas à dans le temps puisque « performance » reprend place dans la périphérie quinze jours plus tard.

Nous avons vu une nouvelle fois qu'il est possible de modifier la représentation sociale du sport par l'intermédiaire d'actes contre-représentationnels. Plus précisément, l'élément « performance » qui était initialement périphérique dans la structure de la représentation sociale chez les non-sportifs a été renforcée et a intégré le noyau central. Il semblerait que les participants aient rationalisé leurs actes contre-représentationnels : le fait de trouver des arguments qui confèrent à l'élément « performance » un statut inconditionnel dans le sport, aurait entrainé les participants à juger l'élément en question comme faisant partie intégrante de la représentation sociale du sport. Le changement de représentation sociale, illustré par les résultats du test de Mise En Cause réalisé immédiatement après les actes problématiques, leur aurait donné l'opportunité de rétablir une cohérence entre leurs argumentaires produits et la place initialement conditionnelle de la « performance » dans le sport. Pour cela, il est nécessaire que les participants soient en situation dans laquelle ils se sentent libres au moment des argumentations. Les résultats vont dans ce sens, et le changement structural pourrait donc s'expliquer par le processus de rationalisation de la dissonance ressentie par les participants. Pour une modification à plus long terme, il semble que la double soumission soit une condition nécessaire. Nous pensons que les effets de dissonance ont pu se cumuler par le biais de la réalisation de deux actes contre-représentationnels. L'inconfort ressenti par les participants étant plus important que lors d'une simple soumission, la cohérence cognitive aurait été également plus complexe à rétablir.

Il est maintenant intéressant de voir si ce changement a des répercussions au niveau des attitudes et des comportements en termes de pratique sportive. Deux raisons nous amènent à cette réflexion. Tout d'abord, nous pouvons penser que la modification de la représentation sociale n'a pas été suffisante pour réduire totalement la dissonance générée par l'inconsistance entre les actes contre-représentationnels et la représentation sociale du sport initiale. Alors, les participants pourraient continuer de rationaliser leurs actes en changeant d'attitude voire de comportement. Dans une autre perspective, si les représentations sociales ont une influence sur les attitudes et orientent les comportements des individus, alors une évolution de la représentation sociale pourrait avoir provoqué un changement attitudinal et comportemental.

3.3.4.2. Les résultats concernant les attitudes et les intentions comportementales

Tableau n°21 : score moyen sur 11 (écart type) des étudiants ayant renforcé l'élément « performance » aux items relatifs à leur attitude et à leur intention de pratique selon les conditions :

			Choix			Non choix		
		Contrôle n= 18	SO n= 17	SE n= 18	DS n= 18	SO n= 18	SE n= 18	DS n= 18
Je suis favorable à la pratique du sport	t1	4,71 (1,56)	5,09 (1,55)	5,25 (2,05)	7,37* (2,15)	4,57 (1,72)	4,33 (1,84)	3,92 (1,32)
	t2	3,98 (1,81)	3,74 (1,28)	4,05 (1,11)	7,14* (1,48)	4,22 (1,86)	4,13 (1,28)	3,56 (1,24)
J'accorde une importance à la pratique du sport	t1	2,74 (0,65)	3,57 (1,08)	3,52 (0,96)	6,22* (1,73)	3,12 (1,56)	2,62 (1,25)	2,72 (0,71)
	t2	2,95 (1,12)	4,11 (1,19)	3,22 (1,06)	5,98* (1,33)	3,26 (1,13)	2,86 (1,05)	2,21 (0,77)
Je suis motivé pour faire du sport	t1	2,62 (0,45)	4,11 (0,56)	4,12 (0,98)	7,04* (1,11)	2,27 (1,40)	2,12 (0,84)	3,03 (1,05)
	t2	2,06 (1,22)	2,79 (0,94)	3,25 (1,13)	7,34* (1,72)	2,27 (1,58)	1,98 (1,03)	2,36 (0,78)
J'ai l'intention de faire du sport au cours des 15 prochains jours	t1	2,69 (1,14)	3,12 (1,21)	3,15 (1,40)	4,34 (1,73)	2,50 (1,31)	2,98 (1,6)	3,10 (1,19)
	t2	2,25 (1,24)	3,22 (1,41)	2,82 (1,13)	3,90 (0,76)	2,56 (1,03)	2,27 (0,99)	3,01 (1,41)
J'ai l'intention de faire du sport au cours des 3 prochains mois	t1	2,81 (1,98)	3,89 (1,47)	3,86 (1,74)	3,90 (1,84)	2,99 (2,12)	2,83 (1,94)	3,77 (2,12)
	t2	3,01 (2,10)	3,32 (1,98)	2,88 (1,62)	3,98 (1,87)	2,26 (1,98)	2,77 (2,03)	3,33 (0,51)
J'ai l'intention de faire du sport plus fréquemment qu'à l'accoutumée	t1	1,87 (0,52)	2,43 (0,61)	2,72 (0,88)	2,98 (1,03)	1,56 (0,61)	1,22 (1,16)	1,65 (0,69)
	t2	1,43 (0,87)	1,86 (1,15)	2,19 (1,01)	2,34 (0,68)	1,64 (0,73)	2,04 (1,10)	1,71 (1,21)

*écart significatif avec le score obtenu en contrôle
_ écart significatif avec le score obtenu à DS Choix

Les résultats du tableau n°21 montrent qu'il peut y avoir un changement d'attitude lorsque les sujets trouvent des arguments qui démontrent que la « performance » est toujours nécessaire en sport. Il y a un effet significatif du choix sur les attitudes des sujets (F (3,99) = 6,13, $p < .001$, $\eta^2 = 0,11$). Notre hypothèse n°1(a) est confirmée. Plus précisément, les étudiants en condition choix et double soumission se déclarent plus favorables à la pratique du sport (M = 7,37, $E.T.$ = 2,15) que les participants du groupe contrôle (M = 4,71, $E.T.$ = 1,56, F (3,99) = 4,2, $p < .03$, $\eta^2 = 0,08$). Cet effet perdure dans le temps (M = 7,14, $E.T.$ = 1,48 vs. M = 3,98, $E.T.$ = 1,81, F (3,99) = 4,8, $p < .02$, $\eta^2 = 0,09$). Ces résultats valident nos hypothèses n°2(a) et n°7(a). De même, les scores obtenus par les participants de la condition double soumission choix sont supérieurs à ceux obtenus par les étudiants non-sportifs de la condition double soumission non-choix (M = 7,37, $E.T.$ = 2,15 vs. M = 3,92, $E.T.$ = 1,32, F (3,99) = 5,8, $p < .01$, $\eta^2 = 0,10$). Notre hypothèse n°5(a) est validée. Cet effet perdure dans le temps (M = 7,14, $E.T.$ = 1,48 vs. M = 3,56, $E.T.$ = 1,24, F (3,99) = 4,9, $p < .02$, $\eta^2 = 0,09$). Cette évolution valide notre hypothèse n°10(a).

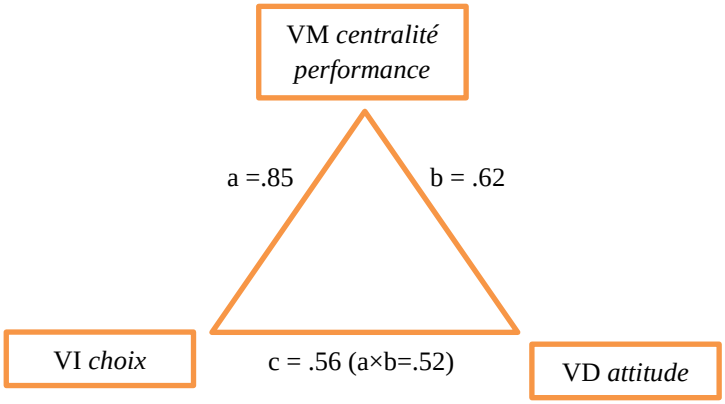
Les étudiants ayant réalisé deux argumentations librement accordent également plus d'importance que ceux du groupe contrôle à la pratique d'une activité sportive à court (M = 6,22, $E.T.$ = 1,73 vs. M = 2,74, $E.T.$ = 0,65, F (3,99) = 5,6, $p < .01$, $\eta^2 = 0,10$) et plus long terme (M = 5,98, $E.T.$ = 1,33 vs. M = 2,95, $E.T.$ = 1,12, F (3,99) = 4,9, $p < .02$, $\eta^2 = 0,09$). (5,98 vs 2,95/11). Les attitudes des étudiants non-sportifs semblent se modifier pour devenir plus favorables lorsqu'ils doivent trouver librement des arguments oraux et écrits qui démontrent que le sport nécessite toujours de la performance.

Ce constat encourageant du point de vue attitudinal ne se transpose que partiellement sur le plan des intentions. Un item sur 4 connait des évolutions en fonction des conditions expérimentales. Les participants de la condition choix et double soumission se montrent plus motivés pour faire du sport (M = 7,04, $E.T.$ = 1,11) que les étudiants composant le groupe contrôle (M = 2,62, $E.T.$ = 0,45, F (3,99) = 7,21, $p < .01$, $\eta^2 = 0,19$). Ce constat persiste à t2 (M = 7,34, $E.T.$ = 1,72 vs. M = 2,06, $E.T.$ = 1,22, F (3,99) = 7,18, $p < .01$, $\eta^2 = 0,19$). Nos hypothèses n°2(i) et n°7(i) sont validées. Ensuite, nous ne relevons qu'une différence tendancielle quant à l'intention de pratiquer de nos sujets de la double soumission choix au cours des 15 prochains jours à t1 (M = 4,34, $E.T.$ = 1,73 vs. M = 2,69, $E.T.$ = 1,14, F (3,99) = 3,36, $p < .06$, $\eta^2 = 0,01$), puis à t2 (M = 3,90, $E.T.$ = 0,76 vs. M = 2,25, $E.T.$ = 1,24, F (3,99) = 3,37, $p < .06$, $\eta^2 = 0,01$). A noter que ces scores en faveur des participants manipulés, même s'ils se démarquent des scores observés dans la condition contrôle, restent faibles sur l'échelle totale. Les étudiants en

situation de double soumission qui renforcent l'item périphérique « performance » ne se distinguent pas des deux autres items mesurant leur intention de pratique. Par conséquent, le restant de nos hypothèses concernant les intentions ne sont pas validées.

Même si les intentions comportementales n'ont pas évolué, nous avons vu qu'il était possible de changer les attitudes des étudiants non-sportifs par le biais de la réalisation d'actes problématiques. Les participants ayant réalisé deux argumentations dans un contexte dans lequel ils se sentent libres ont changé leur attitude envers la pratique sportive. Ils se déclarent davantage favorables à la pratique, confèrent plus d'importance au sport ou considèrent le sport plus important, et se montrent plus motivés afin de faire du sport. Ces changements d'attitude peuvent s'expliquer de deux façons : 1/ Soit ils sont dus aux conséquences de la modification opérée au sein de la représentation sociale puisque la cognition « performance » a intégré le noyau central ; 2/ Soit ils sont directement provoqués par une réduction de la dissonance qui se ferait sur le changement après avoir été seulement partielle à travers la modification de la représentation sociale.

Preacher et Hayes (2008), experts en analyse de médiation, précisent que pour qu'il y ait un impact d'une variable modératrice (changement au sein de la représentation) il est nécessaire de valider quatre conditions entre la variable indépendante (VI), la variable modératrice (VM) et la variable dépendante (VD) : un effet de la VI sur la VM, un effet de la VM sur la VD, un effet indirect de la VI sur la VD et pas d'effet direct de la VI sur la VD. Dans notre étude, nous avons mesuré l'effet de la VI *choix* dans les conditions de double soumission (car la double soumission provoque les variations de l'attitude les plus importantes). La variable modératrice était mesurée par le biais de la fréquence de réfutation de l'élément *performance*. Enfin, la VD *attitude* était mesurée par l'intermédiaire de l'item *je suis favorable à la pratique du sport* (car il s'agit de l'item pour lequel l'attitude a le plus évolué en fonction des diverses conditions).



Dans notre cas, notre VI *choix* a bien un effet significatif sur la VM *centralité de performance* (a=.85, p<.01) et notre VM un effet sur la VD *attitude envers le sport* (b=.62, p<.01). Suivant le modèle de Preacher et Hayes (2008), notre VI *choix* a un effet indirect sur la VD *attitude envers sport* (a×b=.52) avec des intervalles de confiance de 95% excluant zéro (.23 à .97). En revanche, en contrôlant l'impact de la VM centralité *de performance*, l'effet direct de la VI *choix* sur les *attitudes envers le sport* est toujours significatif, (c=.56, p>.02). De même, en contrôlant l'effet de la VI *choix* sur la VD *attitude envers le sport*, nous n'observons pas d'effet de la VM centralité de performance (c=.42, p<.01). Par conséquent, le changement d'attitude observé chez nos étudiants non-sportifs serait dû à la rationalisation des actes problématiques, et non à la modification de leur représentation sociale du sport. Le fait de trouver des arguments écrits et oraux, dans un contexte de liberté, qui démontrent que le sport nécessite toujours de la performance a amené les participants à adopter une attitude plus favorable envers la pratique sportive. Initialement, la performance n'est pas un élément inconditionnel de la représentation du sport chez les non-sportifs, et il semble que les arguments défendant l'idée inverse aient provoqué un état de dissonance tel, que les participants ont rationalisé leurs actes problématiques, non seulement en changeant de représentation, mais également en changeant d'attitude.

Nous allons maintenant voir les résultats concernant les comportements des participants qui ont argumenté en faveur de l'élément « performance ». Nous verrons notamment si l'évolution des attitudes, mêmes si elles ne sont pas liées directement au changement de la représentation sociale du sport, sont accompagnées d'une modification des comportements.

3.3.4.3. Résultats concernant les comportements

Tableau n°22 : score moyen sur 11 (écart type) des participants ayant renforcé l'élément « performance » aux items relatifs au comportement selon les conditions :

			Choix			Non choix		
		Contrôle n= 18	SO n= 17	SE n= 18	DS n= 18	SO n= 18	SE n= 18	DS n= 18
Je suis d'accord pour signer une pétition en faveur de la pratique régulière d'un sport	t1	3,18 (1,81)	3,25 (1,28)	4,12 (1,11)	3,52 (1,48)	3,26 (1,86)	4,11 (1,28)	3,18 (1,24)
	t2	3,56 (1,12)	3,12 (1,19)	3,57 (1,06)	3,54 (1,33)	3,54 (1,13)	3,43 (1,05)	2,96 (0,77)
Je suis intéressé par les infos portant sur les activités sportives qui se déroulent au SUAPS	t1	3,24 (0,84)	3,71 (1,18)	3,02 (0,98)	3,29 (1,37)	4,07 (1,46)	3,50 (1,47)	3,88 (0,91)
	t2	2,99 (0,96)	3,13 (1,13)	3,36 (0,78)	4,21 (1,21)	3,77 (1,42)	3,03 (0,74)	2,94 (1,08)
Je suis d'accord pour que mon nom soit inscrit sur la liste du SUAPS	t1	2,11 (1,14)	1,96 (1,21)	2,13 (1,40)	1,74 (1,73)	1,65 (1,31)	2,26 (1,6)	2,13 (1,19)
	t2	2,23 (1,24)	1,85 (1,41)	1,94 (1,13)	2,18 (1,76)	1,87 (1,03)	1,78 (0,99)	2,29 (1,41)
Je suis prêt(e) à participer à une ou plusieurs séances du SUAPS	t1	1,74 (2,02)	2,07 (1,98)	2,28 (1,62)	1,87 (1,88)	1,71 (1,98)	1,79 (2,13)	2,06 (0,51)
	t2	1,52 (1,24)	2,10 (1,41)	2,11 (1,13)	1,56 (0,96)	1,89 (1,03)	1,67 (1,39)	1,82 (1,41)

*écart significatif avec le score obtenu en contrôle
_ écart significatif avec le score obtenu à DS Choix

Nous n'observons pas d'effet majeur dans le tableau n°22 concernant les participants qui ont argumenté en faveur de la cognition « performance » en termes de changement de comportement. Les étudiants déclarés libres n'obtiennent pas de meilleurs scores lorsqu'on leur demande s'ils veulent participer à une séance du SUAPS par rapport aux étudiants contraints (F (4,98) = 1,14, p < .1). Nos hypothèses n°4(c) et n°9(c) ne sont donc pas validées. Le constat est le même pour les autres items liés au comportement.

La tendance est également la même concernant les participants du groupe double soumission libre, ils ne sont pas plus d'accord pour que leur nom soit inscrit sur la liste du SUAPS que les étudiants du groupe contrôlent (F (4,98) = 0,84, $p < .4$). Nos hypothèses n°2(c) et n°7(c) ne sont donc pas vérifiées, tout comme le restant de nos hypothèses concernant le comportement. Ce constat va dans le même sens que les résultats observés à propos des intentions. Les participants ne changent donc pas de comportement. Un dernier questionnaire (t2) réalisé quinze jours après le jour de l'expérience a été réalisé pour mesurer les comportements effectifs à plus long terme.

Tableau n°23 : pourcentage de réponse « oui » des participants ayant renforcé l'item « performance » selon les conditions :

		Choix			Non-choix		
	Contrôle	SO	SE	DS	SO	SE	DS
1- Avez-vous participé à une séance du SUAPS depuis l'expérience ? (t2)	0% (0/18)	0% (0/18)	0% (0/18)	0% (0/18)	0% (0/17)	5,55% (1/18)	0% (0/18)
2- Avez-vous fait du sport depuis l'expérience ? (t2)	0% (0/18)	0% (0/18)	0% (0/18)	5,55% (1/18)	5,88% (1/17)	11,11% (2/18)	0% (0/18)
3- Avez-vous fait du sport depuis le dernier questionnaire rempli ? (2 mois après t2)	0% (0/13)	0% (0/14)	0% (0/15)	7,14% (1/14)	0% (0/12)	8,33% (1/12)	0% (0/13)

L'analyse des résultats du tableau n°23 ne présente aucun effet de la variable choix (3/151 vs. 5/143 ; χ^2 (1, n = 294) = 0,28, $p < .9$). De même, les participants déclarés libres qui ont argumenté à l'oral et à l'écrit ne déclarent pas avoir fait plus de sport lors des quinze derniers jours que les étudiants du groupe contrôle (1/18 vs. 0/18 ; χ^2 (1, n = 36) = 1,03, $p < .4$). Une dernière mesure réalisée 2 mois après t2 apporte le même constat (1/14 vs. 0/13 ; χ^2 (1, n = 27) = 0,75, $p < .7$) (F (1,73) = 1,6, $p < .4$). Les résultats au niveau comportemental sont la suite logique des résultats observés sur un plan intentionnel.

Les participants n'ont pas fait plus de sport après notre expérience. Nos hypothèses concernant les comportements ne sont pas validées. Il semble que le fait d'avoir intégré un élément nouveau

(« performance ») dans le noyau central de la représentation sociale du sport ne soit pas suffisant pour changer les comportements des étudiants non-sportifs.

3.4. Discussion

Dans un premier temps, nous avons vu qu'il était possible de modifier le noyau central de la représentation sociale du sport chez les non-sportifs, et ainsi remplir la condition nécessaire au changement (Flament, 1989). Au cours de l'étude n°3A, nous avons vu que l'élément « volonté », qui appartenait initialement au noyau central de la représentation sociale chez les non-sportifs, était sorti du noyau sous l'effet d'actes contre-représentationnels. Ce résultat confirme les différentes avancées concernant la sortie des éléments du noyau par l'intermédiaire d'actes problématiques (Renard, Bonardi, Roussiau, & Girandola, 2007 ; Salès-Wuillemin, Girandola, & Gosling, 2011 ; Souchet, Girandola, & Tafani, 2010 ; Tafani & Souchet, 2002 ; Tafani & Souchet, 2004). Ce type de transformation structurale de la représentation du sport serait possible uniquement dans le cadre de la double soumission forcée réalisée dans un contexte de liberté. L'effet est marqué dans la condition qui provoque la plus forte dissonance chez les participants. Ceci était attendu puisque le noyau est attaqué directement, par le biais de la remise en cause d'un élément central, à qui les participants attribuaient une valeur inconditionnelle. Ce type de changement correspond à une transformation brutale des représentations (Abric, 1994 ; Flament, 1993) : les comportements réalisés le jour de l'expérimentation étaient clairement en contradiction avec le cœur de la représentation, sans que puisse s'activer son système de protection. La répétition des actes, leur importance et leur caractère engageant a entrainé la transformation immédiate du système central.

Lors de l'étude n°3B, l'élément « performance » qui était initialement périphérique dans la structure de la représentation sociale chez les non-sportifs a été renforcée et a intégré le noyau central. Les actes d'engagement ont provoqué cette évolution comme nous l'avions proposé sur la base d'autres travaux (Aïssani, 2009 ; Roussiau & Bonardi, 2001 ; Salès-Wuillemin, Girandola, & Gosling, 2011 ; Souchet, Girandola, & Tafani, 2010 ; Tafani & Souchet, 2004). Il semble que les participants aient rationalisé leurs actes contre-représentationnels : trouver des arguments qui confèrent à l'élément « performance » un statut inconditionnel dans le sport, aurait entrainé les participants à juger l'élément en question comme faisant partie intégrante de la représentation sociale du sport. L'incohérence provoquée par la situation expérimentale a

amené les participants à ajuster leur représentation, ajustement que nous pouvons observer à travers le questionnaire de Mise En Cause. Pour cela, il serait nécessaire que les participants soient dans une situation dans laquelle ils se sentent libres au moment de réaliser les argumentations contre-représentationnels. De plus, si les actes de simple soumission permettent une évolution structurale à court terme, le paradigme de la double soumission entrainerait une transformation à court et à long terme. Ces résultats vont dans le sens des travaux de Renard *et al.* (2007). Les effets de dissonance se cumuleraient, l'inconfort ressenti par les participants serait plus important, le processus de rationalisation serait plus complexe et étendu dans le temps.

Les modifications provoquées de la structure de la représentation sociale lors de cette étude n°3 (3A et 3B) ont été réalisées dans le but de voir si les attitudes et les comportements des étudiants non-sportifs pouvaient être modifiés. Pour cela, le sens de la modification a été contrôlé : soit l'élément « volonté » central initialement chez les non-sportifs a été transféré du noyau à la périphérie, comme c'est le cas chez les sportifs ; soit l'élément « performance » périphérique initialement chez les non-sportifs a été intégré au noyau central de la représentation sociale du sport, comme c'est le cas chez les sportifs. L'objectif était de modifier la structure de la représentation sociale du sport chez les non-sportifs (dans le sens d'un rapprochement de la représentation des sportifs), par l'intermédiaire de la réduction de la dissonance, et de vérifier l'impact au niveau des attitudes et des comportements.

Dans ce sens, nous avons démontré qu'il est également possible de modifier les attitudes à priori négatives et défavorables des étudiants non-sportifs vis-à-vis du sport, et de les rendre plus positives et plus avantageuses. Pour cela, deux conditions seraient nécessaires : jouer sur le renforcement d'un élément périphérique et utiliser la double soumission forcée en situation de choix. Cependant, une analyse de médiation (Hayes et Preacher, 2008) a démontré que l'évolution du noyau central de la représentation sociale du sport n'engendrait pas directement le changement d'attitude. Mais ce serait la dissonance provoquée par la double argumentation renforçant l'élément « performance » qui aurait été déclencheur du changement d'attitude. Ces résultats ne confirment pas nos hypothèses, qui proposaient une évolution des attitudes et des comportements par le biais d'une transformation de la représentation sociale du sport. Cependant, nous avons démontré l'efficacité des paradigmes issus de la dissonance cognitive en termes de changement d'attitude : amener des individus à réaliser des actes problématiques dans un contexte où ils se sentent libres engendrerait des modifications d'attitude à court terme

(Brehm & Cohen, 1962 ; Cooper, 2007 ; Festinger & Carlsmith, 1959 ; Joule, 1991) et à long terme (Aronson & Carlsmith, 1963 ; Beauvois, 2001 ; Collins & Hoyt, 1972 ; Freedman, 1965; Greenbaum, 1966; Higgins, Rhodewalt, &, Zanna, 1979 ; Lepper, 1973 ; Nuttin, 1975 ; Sénémeaud & Somat, 2009 ; Pavin, 1991). Le rôle des représentations sociales demeure important dans le cadre du changement d'attitude : la réalisation de deux actes problématiques renforçant un élément périphérique provoquerait une modification attitudinale sur une période plus longue que deux actes problématiques orientés en direction de l'attitude globale des participants. Lors de l'étude n°1, nous avions vu que la double soumission orientée à l'égard de l'attitude des participants envers la pratique du sport provoquait des changements attitudinaux à court terme (t1). Dans le cadre d'un renforcement d'un élément de la représentation sociale du sport, les effets s'observent à plus long terme. Il semblerait que les étudiants non-sportifs soient plus impliqués et plus influencés par le renforcement d'éléments renvoyant directement à leur représentation du sport que par le renforcement plus général de l'attitude envers la pratique du sport. Si nous considérons que les représentations sociales sont des construits des expériences vécues, du réel, des objets concrets (Moscovici, 1961) et qui permettent de penser et d'agir (Moscovici, 1991), alors le renforcement des éléments associés expliquerait l'impact au niveau attitudinal. Suivant cette logique, le comportement devrait également évoluer. Dans ce cadre, nous proposons une nouvelle expérience orientée vers la modification de la représentation sociale du sport. Mais cette fois, nous tenterons de renforcer divers éléments de représentation à différents niveaux hiérarchiques. Il sera intéressant de mesurer l'effet d'un renforcement d'éléments appartenant à la seconde périphérie, à la première périphérie, et au noyau central. Pour cela, nous avons utilisé à nouveau les paradigmes de soumission et de double soumission. Si le renforcement d'élément au niveau périphérique engendre un changement d'attitude chez les étudiants non-sportifs, alors nous suggérons que le renforcement d'un élément central (élément fondamental) pourrait engendrer davantage de modification attitudinale, et peut être également au niveau comportemental.

Etude n°4 : modification de la représentation sociale du sport : une voie pour changer les comportements

4.1. Vue d'ensemble

Maintenant que nous avons étudié la représentation sociale du sport des étudiants qui ne pratiquent pas de sport (étude n°2), et que nous avons démontré qu'il était possible de la modifier (étude n°3), nous allons réaliser une nouvelle expérience portant sur l'aspect dynamique de leur représentation. Les résultats de l'étude n°3 nous ont donné des pistes empiriques sur lesquelles travailler : le renforcement d'un élément périphérique de la représentation sociale chez les non-sportifs (qui est central chez les sportifs) a entrainé un changement d'attitude favorable envers la pratique du sport, et ce changement est durable chez les non-sportifs.

Nous proposons de travailler à nouveau sur le renforcement d'éléments représentationnels et sur la modification de la structure de la représentation sociale du sport chez les étudiants non-sportifs. Nous conservons notre objectif précédent consistant à tenter de modifier la représentation sociale du sport chez les non-sportifs dans le sens d'un rapprochement de la représentation des sportifs, mais cette fois, nous avons proposé de renforcer trois éléments différents au sein de la hiérarchie structurale à travers quatre expériences. Au cours de l'étude n°4A, l'élément élément renforcé (« souplesse ») appartient à la seconde périphérie (cf. Abric, 2003) chez les non-sportifs et à la première périphérie chez les étudiants sportifs ; Lors de l'étude n°4B, l'élément renforcé (« entraînement ») appartient à la première périphérie chez les non-sportifs mais au système central chez les sportifs ; Dans l'étude 4C, l'élément renforcé (« effort ») est central chez nos deux populations, mais il est l'élément le plus représentatif chez les sportifs et non chez les non-sportifs ; enfin, dans l'étude 4D, les trois éléments (« souplesse », « entraînement » et « effort ») sont renforcés et les trois effets distincts (concernant le rapprochement de la représentation sociale du sport des sportifs) sont cumulés. Au total, 390 étudiants ont participé à notre étude n°4 qui se composait de quatre études complémentaires (4A, 4B, 4C et 4D), toutes réalisées dans les mêmes conditions, avec le même expérimentateur et utilisant les mêmes protocoles et matériel.

Précisément, 93 étudiants ont participé à l'étude n°4A, 92 sujets ont pris part à l'étude n°4B, 92 participants ont participé à l'étude n°4C et 95 étudiants ont pris part à l'étude n°4C, auxquels s'ajoutent 18 étudiants composant l'unique groupe contrôle de ces quatre expériences réalisées en même temps et dans les mêmes conditions. De plus, ces expériences ont été réalisées au même moment et ont été comparé à un même groupe contrôle.

L'objectif est de voir si les modifications à différents niveaux de la structure de la représentation sociale du sport peuvent produire un impact sur l'attitude et le comportement des étudiants non-sportifs. Nous supposons que la réalisation d'actes problématiques, dans un contexte de liberté, peut amener les éléments à évoluer au sein de la représentation sociale du sport : l'élément périphérique « souplesse » pourrait évoluer au sein de la première périphérie, l'élément périphérique « entraînement » pourrait intégrer le noyau central et l'élément « effort » pourrait devenir l'élément le plus inconditionnel de la représentation du sport. Au cours de chaque étude (4A, 4B, 4C et 4D), nous vérifierons si les modifications structurales de la représentation sociale du sport, peuvent provoquer des changements attitudinaux et comportementaux.

4.2. Etude n°4A : renforcement de l'élément périphérique « souplesse »

Dans cette étude n°4A, nous avons tenté de renforcer l'élément « souplesse » qui appartient à la seconde périphérie de la représentation sociale du sport chez les non-sportifs. L'objectif étant de faire évoluer cet élément représentationnel chez les non-sportifs. Dans ce sens, la périphérie de leur représentation sociale du sport se rapprocherait de celle présente chez les sportifs, chez qui l'élément « souplesse » appartient à la première périphérie.

4.2.1. Plan

4.2.1.1. Les variables indépendantes

La première variable est l'engagement des étudiants à deux modalités : une modalité « choix » dans laquelle les participants étaient déclarés libres d'accepter ou de refuser de participer à l'expérience, une modalité « non choix » dans laquelle les participants étaient contraints de participer à l'expérience (sans déclaration de liberté).

La seconde variable est la forme de l'argumentaire réalisé à trois modalités : une modalité « soumission écrite » dans laquelle les participants rédigeaient une argumentation à l'écrit, une modalité « soumission orale » dans laquelle les étudiants réalisaient une argumentation à l'oral, et modalité « double soumission » dans laquelle les participants réalisaient une argumentation à l'écrit puis à l'oral.

Au final, six conditions sont déterminées par notre protocole expérimental en fonction de nos deux variables indépendantes :

- L'engagement : choix vs non choix ;
- La forme de l'argumentaire : simple soumission écrite vs simple soumission orale vs double soumission ;

4.2.1.2. Les variables dépendantes

Nous avons fait passer à l'ensemble des participants le même questionnaire (annexe 7) utilisé lors de l'étude n°3 à t1 et à t2 (quinze jours plus tard). Il comprenait un test de mise en cause, des échelles d'attitude comprenant 2 items relatifs aux attitudes et 4 items concernant les intentions comportementales vis-à-vis de la pratique du sport. Le comportement était également mesuré à travers 4 items à t1, puis quinze jours plus tard à t2 (2 items), et enfin lors d'une dernière mesure à plus long terme deux mois après t2.

4.2.2. Les hypothèses

4.2.2.1. Les hypothèses théoriques principales

- La dissonance provoque des effets sur la structure des représentations sociales ;
- La dissonance provoque des effets sur les attitudes, les intentions et les comportements à court et à long terme ;

4.2.2.1. Les hypothèses opérationnelles détaillées

Nos hypothèses sont formulées pour chacune des variables dépendantes présentées ci-dessus (MEC, attitudes, intentions, comportements). Afin de ne pas surcharger notre document, nous présentons précisément les hypothèses concernant la structure de la représentation sociale du sport(r) à t1. Les hypothèses concernant les attitudes (a), les intentions (i) et les comportements (c) seront présentées brièvement car elles sont similaires à celles portant sur la représentation sociale du sport.

De plus, l'ensemble des hypothèses portant sur les effets à t1 ont été répliquées à plus long terme (t2).

- H1(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « souplesse » chez les participants placés en situation de choix évolue au sein de leur représentation sociale du sport (à t1) par rapport aux participants du groupe contrôle chez qui l'élément en question ne devrait pas être modifié ;

- H2(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « souplesse » chez les participants placés en situation de choix et ayant doublement argumenté à l'écrit et à l'oral évolue au sein de leur représentation sociale du sport (à t1) par rapport aux participants du groupe contrôle chez qui l'élément en question ne devrait pas être modifié ;
- H3(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « souplesse » chez les participants placés en situation de choix et ayant doublement argumenté à l'écrit et à l'oral évolue au sein de leur représentation sociale du sport (à t1), contrairement aux participants en condition simple soumission choix, chez qui l'élément en question ne devrait pas être modifié ;

- H4(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « souplesse » chez les participants placés en situation de choix évolue au sein de leur représentation sociale du sport (à t1), contrairement aux participants en situation non-choix chez qui l'élément en question ne devrait pas être modifié ;

- H5(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « souplesse » chez les participants placés en situation de choix et ayant doublement argumenté à l'écrit et à l'oral évolue au sein de leur représentation sociale du sport (à t1), contrairement aux participants en situation non-choix ayant doublement argumenté, chez qui l'élément en question ne devrait pas être modifié ;

Nous nous attendons à ce que tous ces effets perdurent dans le temps et se reproduisent à t2 : H6(r), H7(r), H8(r), H9(r) et H10(r) ;

Ces hypothèses sont appliquées aux mesures concernant la structure de la représentation sociale du sport (r) mais également aux mesures d'attitude (a), d'intention (i) et du comportement (c). Au final, chaque hypothèse est déclinée sous quatre formes. Par exemple, l'hypothèse H1(r) est également appliquée aux attitudes H1(a), aux intentions H1(i) et au comportement H1(c) :

- H1(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « souplesse » chez les participants placés en situation de choix évolue au sein de leur représentation sociale du sport (à t1) par rapport aux participants du groupe contrôle chez qui l'élément en question ne devrait pas être modifié ;

- H1(r) : nous nous attendons à ce que les participants placés en situation de choix expriment une attitude plus favorables (à t1) après leurs argumentations que les participants du groupe contrôle ;

- H1(i) : nous nous attendons à ce que les participants placés en situation de choix aient plus l'intention de faire du sport (à t1) après leurs argumentations que les participants du groupe contrôle ;

- H1(c) : nous nous attendons à ce que les participants placés en situation de choix pratiquent plus de sport (à t1) après leurs argumentations que les participants du groupe contrôle ;

Au final, chaque variable dépendante a 10 hypothèses :

- Représentation sociale : H1(r), H2(r), H3(r), H4(r), H5(r), H6(r), H7(r), H8(r), H9(r), H10(r) ;
- Attitudes : H1(a), H2(a), H3(a), H4(a), H5(a), H6(a), H7(a), H8(a), H9(a), H10(a) ;
- Intentions : H1(i), H2(i), H3(i), H4(i), H5(i), H6(i), H7(i), H8(i), H9(i), H10(i) ;
- Comportements : H1(c), H2(c), H3(c), H4(c), H5(c), H6(c), H7(c), H8(a), H9(c), H10(c) ;

4.2.3. Méthode

4.2.3.1. Les participants

Notre échantillon se compose de 111 étudiants fréquentant les filières « Licence de Sciences Humaines » sur le campus d'Aix-Marseille Université. Nous avons interrogé 100 étudiantes et 11 étudiants. L'âge moyen de notre échantillon est de 19,9 ans (*E.T.* = 1,78). Tous se déclarent non-sportifs et ont répondu « non » aux trois items liés à leur fréquence de pratique (*i.e., « Pratiquez-vous une activité sportive ? », « Avez-vous fait du sport au cours des 15 derniers jours ? » et « Avez-vous pratiqué du sport au cours des trois derniers mois ? »*).

4.2.3.2. Rappel des conditions

Nous rappelons ici les 6 conditions (+ le contrôle) engendrées par le croisement des 2 variables indépendantes : engagement (à 2 modalités) et nature de l'acte (3 modalités) :

- Condition 1 (n=15) : non choix, simple soumission écrite : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments à l'écrit qui démontrent que le sport nécessite toujours de la souplesse ;
- Condition 2 (n=14) : non choix, simple soumission orale : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments à l'oral qui démontrent que le sport nécessite toujours de la souplesse ;

- Condition 3 (n=15) : non choix, double soumission : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments à l'écrit puis à l'oral qui démontrent que le sport nécessite toujours de la souplesse ;
- Condition 4 (n=16) : choix, simple soumission écrite : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments à l'écrit qui prouvent que le sport nécessite toujours de la souplesse, après lui avoir précisé qu'il était libre d'accepter ou de refuser de passer l'expérience ;
- Condition 5 (n=16) : choix, simple soumission orale : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments oraux qui prouvent que le sport nécessite toujours de la souplesse, après lui avoir précisé qu'il était libre d'accepter ou de refuser de passer l'expérience ;
- Condition 6 (n=17) : choix, double soumission : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments écrits et oraux qui prouvent que le sport nécessite toujours de la souplesse, après lui avoir précisé qu'il était libre d'accepter ou de refuser de passer l'expérience ;
- Condition contrôle (n=18).

4.2.3.3. Le matériel

Nous avons utilisé des feuilles sur lesquelles était inscrite la consigne contre-représentationnelle (*Veuillez, s'il vous plaît, trouver des arguments qui démontrent que la souplesse est toujours nécessaire en sport*) pour les argumentations écrits (annexe 12). Un magnétophone a été utilisé afin d'enregistrer les productions orales des étudiants. Nous avons donné un exemplaire du questionnaire final VD à chacun des participants. Et enfin, nous avions encore à disposition des dépliants proposés par le SUAPS qui résumait le principe et les activités qu'il proposait (annexe 3).

4.2.3.3. Les consignes

Les étudiants étaient directement recrutés en TD et CM de psychologie, sociologie et langues vivantes d'Aix-Marseille Université. Après leur avoir précisé que l'on cherchait des personnes qui ne pratiquaient pas de sport, les sujets s'inscrivaient et étaient amenés, quelques jours plus tard, dans une salle d'expérimentation et les consignes variaient en fonction des conditions dans lesquelles ils étaient placés. Nous ne présenterons pas toutes les consignes données car elles sont identiques à celles données lors de l'étude n°3. Pour chaque élément à renforcer, les consignes étaient adaptées. Pour les conditions choix, il était notamment précisé que les sujets étaient déclarés libres d'accepter ou de refuser leur participation à l'expérience.

4.2.4. Les résultats

Nous décomposons une nouvelle fois, les résultats en trois parties : ceux concernant la structure de la représentation sociale du sport, ceux concernant les attitudes et les intentions comportementales, et enfin ceux portant sur les comportements.

4.2.4.1. Résultats concernant la structure de la représentation

Dans un premier temps, nous donnons les résultats du test de Mise En Cause qui nous permettront de voir si nos paradigmes engageants ont réussi à modifier la place des éléments manipulés au sein de la structure de la représentation sociale du sport que possèdent les non-sportifs. Nous présentons ci-dessous le tableau complet de la MEC à t1 et nous proposons entre parenthèse les fréquences de réfutation uniquement des items manipulés à t2 entre parenthèses afin de ne pas multiplier de manière abondante les chiffres présent ans le tableau n°24 représentant les structures représentationnelles. Les résultats à t2 sont disponibles dans l'annexe 13.

Tableau n°24 : résultats de la MEC pour l'item « souplesse » selon les conditions :

NON CHOIX

Contrôle		SO		SE		DS	
Santé	**89%**	**Santé**	**93%**	**Santé**	**87%**	**Santé**	**87%**
Effort	**83%**	**Effort**	**86%**	**Effort**	**80%**	**Effort**	**80%**
Volonté	**78%**	**Beauté**	**71%**	**Volonté**	**73%**	**Volonté**	**73%**
Beauté	61%	**Volonté**	**71%**	Beauté	67%	Beauté	67%
Echappatoire	61%	Echappatoire	57%	Bien être	60%	Echappatoire	60%
Bien être	56%	Bien être	57%	Echappatoire	53%	Bien être	60%
Loisir	50%	Loisir	50%	Loisir	53%	Loisir	53%
Amusement	50%	Partage	50%	Amusement	47%	Amusement	53%
Partage	44%	Amusement	43%	Partage	40%	Partage	47%
Performance	44%	Performance	43%	Performance	40%	Performance	47%
Entraînement	39%	Entraînement	36%	Entraînement	33%	Entraînement	40%
Souplesse n=18, ks=69%	6% (0%)	Souplesse n=14, ks=65%	7% (0%)	Souplesse n=15, ks=66%	13% (7%)	Souplesse n=15, ks=66%	7% (7%)

CHOIX

Contrôle		SO		SE		DS	
Santé	**89%**	**Santé**	**87%**	**Effort**	**87%**	**Santé**	**94%**
Effort	**83%**	**Effort**	**81%**	**Santé**	**87%**	**Effort**	**82%**
Volonté	**78%**	**Volonté**	**75%**	**Volonté**	**81%**	**Volonté**	**82%**
Beauté	61%	Beauté	62%	Beauté	69%	Beauté	65%
Echappatoire	61%	Echappatoire	62%	Bien être	62%	Echappatoire	59%
Bien être	56%	Bien être	56%	Echappatoire	62%	Bien être	59%
Loisir	50%	Loisir	56%	Loisir	56%	Souplesse	53%* (41%*)
Amusement	50%	Amusement	50%	Amusement	50%	Loisir	47%
Partage	44%	Partage	44%	Partage	44%	Amusement	41%
Performance	44%	Performance	37%	Souplesse	44%* (7%)	Partage	35%
Entraînement	39%	Entraînement	31%	Performance	31%	Performance	35%
Souplesse n=18, ks=69%	6% (0%)	Souplesse n=16, ks=67%	12% (7%)	Entraînement n=16, ks=67%	19%	Entraînement n=17, ks=68%	17%

*différence significative vis-à-vis du groupe contrôle ; **en gras les éléments centraux ;** élément renforcé ; (fréquence de réfutation à t2)

Les résultats montrent que l'item « souplesse », initialement dans la seconde périphérie chez les non-sportifs évolue en fonction des différentes conditions. L'élément « souplesse » au sein de la représentation sociale du sport chez les non-sportifs en condition choix évolue de manière significative par rapport aux étudiants non-sportifs de la condition contrôle (18/49 vs. 1/18 ; $\chi^2(1, n = 67) = 6{,}3\ p < .02, \eta^2 = 0{,}09$). Il y a bien un effet de l'engagement sur l'évolution de « souplesse » dans la représentation sociale, l'hypothèse n°1(r) est validée.

Cet effet est même conservé à t2 (9/49 vs. 0/18 ; χ^2 (1, n = 67) = 3,82 p < .05, η^2 = 0,05) comme nous l'avions envisagé dans notre hypothèse n°6(r). L'élément « souplesse », en condition double soumission choix, a bel et bien évolué au sein de la structure de la représentation sociale du sport chez les étudiants non-sportifs. La fréquence de réfutation diffère (9/17) de celui du groupe contrôle (1/18 ; χ^2 (1, n = 35) = 9,62, p < .002, η^2 = 0,30). L'hypothèse n°2(r) est validée tout comme l'hypothèse n°7(r) car l'effet perdure dans le temps (7/17 vs. 0/18 ; χ^2 (1, n = 35) = 9,26, p < .003, η^2 = 0,04).

Nos hypothèse n°3(r) et n°8(r) ne sont pas validés car les étudiants de la condition double soumission choix n'ont pas de fréquence de réfutation supérieure à l'item « souplesse » que les participants des conditions simple soumission choix. A noter une évolution significative à t1 de l'élément manipulé en condition soumission écrite choix puisque la fréquence de réfutation est supérieure (7/16) à celui du groupe contrôle (1/18 ; χ^2 (1, n = 34) = 7,30, p < .007, η^2 = 0,11). Cependant, les scores de l'item diminuent à t2. Aucun effet n'est apparu dans les conditions non-choix.

L'élément « souplesse » évolue au sein de la représentation sociale du sport chez les non-sportifs en condition choix de manière significative par rapport aux étudiants non-sportifs placés en condition non-choix (18/49 vs. 4/44 ; χ^2 (1, n = 93) = 9,81 p < .002, η^2 = 0,30). Il y a bien un effet de l'engagement sur l'évolution de la « souplesse » dans la représentation sociale, l'hypothèse n°4(r) est validée. Cet effet est même conservé à t2 (9/49 vs. 2/44 ; χ^2 (1, n = 93) = 4,25, p < .04, η^2 = 0,06) comme nous l'avions envisagé dans notre hypothèse n°9(r).

Enfin, la fréquence de réfutation des participants appartenant à la condition double soumission choix est significativement plus élevée (9/16) que la fréquence de réfutation des étudiants composant la condition double soumission non-choix (1/15 ; χ^2 (1, n = 31) = 8,71, p < .008, η^2 = 0,20). L'élément « souplesse » évolue bien au sein de la périphérie de la représentation sociale du sport chez les non-sportifs comme nous l'avions supposé dans notre hypothèse n°5(r). A t2, la différence est également reproduite (7/16 vs. 1/15 ; χ^2 (1, n = 36) = 5,56, p < .02, η^2 = 0,07) et notre hypothèse n°10(r) est également validée.

Il est intéressant de noter qu'il est possible de faire évoluer le système périphérique d'une représentation. Pour cela, il est nécessaire d'engendrer un sentiment de liberté chez les participants afin qu'ils ressentent un état de dissonance, et que la double soumission puisse être efficace. Dans cette condition, l'effet perdure dans le temps. Nous allons continuer les analyses et vérifier les résultats concernant les attitudes, les intentions et les comportements.

4.2.4.2. Résultats concernant les attitudes et les intentions comportementales

Tableau n°23 : score moyen sur 11 (écart type) à l'échelle d'attitude et d'intention des participants ayant renforcé l'élément « souplesse » selon les conditions :

		Choix				Non choix		
		Contrôle n= 18	SO n= 17	SE n= 18	DS n= 18	SO n= 18	SE n= 18	DS n= 18
Je suis favorable à la pratique du sport	t1	4,13 (1,12)	4,22 (1,19)	4,46 (1,06)	4,99 (1,33)	5,01 (1,13)	4,88 (1,05)	3,82 (0,77)
	t2	3,92 (1,81)	3,54 (1,28)	4,12 (1,11)	3,34 (1,48)	4,32 (1,86)	4,23 (1,28)	3,36 (1,24)
J'accorde une importance à la pratique du sport	t1	2,22 (0,84)	2,28 (1,18)	2,13 (0,93)	2,97 (1,37)	2,95 (1,46)	2,32 (1,27)	2,67 (0,91)
	t2	2,82 (1,12)	3,01 (1,19)	2,62 (1,06)	2,28 (1,33)	2,26 (1,13)	2,56 (1,05)	2,31 (0,77)
Je suis motivé pour faire du sport	t1	2,64 (1,14)	2,36 (1,21)	2,91 (1,40)	2,87 (1,73)	3,01 (1,31)	2,77 (1,6)	1,87 (1,19)
	t2	1,93 (1,02)	2,09 (1,54)	2,35 (1,19)	2,24 (1,76)	2,37 (1,55)	1,99 (1,13)	2,26 (0,78)
J'ai l'intention de faire du sport au cours des 15 prochains jours	t1	2,09 (0,96)	2,22 (1,13)	2,23 (0,78)	2,51 (1,21)	2,37 (1,42)	2,86 (0,74)	3,00 (1,08)
	t2	2,28 (0,42)	2,22 (1,31)	2,82 (1,07)	2,90 (0,96)	3,11 (0,83)	2,27 (1,78)	3,04 (1,01)
J'ai l'intention de faire du sport au cours des 3 prochains mois	t1	3,11 (1,95)	3,04 (2,07)	2,97 (2,14)	3,86 (1,84)	3,22 (2,22)	3,18 (1,54)	3,23 (1,54)
	t2	3,84 (2,13)	3,42 (1,78)	2,88 (1,54)	3,48 (2,17)	2,36 (2,38)	2,67 (2,23)	3,43 (1,91)
J'ai l'intention de faire du sport plus fréquemment qu'à l'accoutumée	t1	2,12 (0,82)	1,88 (0,51)	2,27 (1,08)	2,93 (1,13)	1,81 (0,71)	3,03 (1,06)	1,73 (0,89)
	t2	1,87 (1,24)	1,56 (1,41)	2,09 (1,13)	2,14 (0,96)	1,34 (1,03)	2,12 (1,39)	1,91 (1,41)

*écart significatif avec le score obtenu en condition contrôle

_ écart significatif avec le score obtenu à DS Choix

Le tableau n°23 ne présente pas d'effet du choix (F (3,85) = 1,47, $p < .2$) sur l'attitude et sur l'intention comportementale des participants qui ont dû trouver des arguments qui démontrent que le sport nécessite de la souplesse. Nos hypothèses n°1(a), n°4(a), n°6(a) et n°9(a) ne sont pas validées. Même, les étudiants appartenant à la condition double soumission choix ne se démarquent pas (M = 4,99, $E.T.$ = 1,03) des participants du groupe contrôle (M = 4,13, $E.T.$ = 1,12, F (3,85) = 1,32, $p < .2$) lorsqu'on leur demande s'ils sont favorables à la pratique du sport. Nos hypothèses n°2(a) et n°7(a) sont donc invalidées. De même, nos hypothèses concernant les intentions comportementales ne sont pas confirmées.

Autrement dit, il semblerait que le changement au sein du système périphérique provoqué n'ait pas d'impact direct sur les attitudes et les intentions de pratique chez les participants non-sportifs. Ce résultat n'est pas surprenant au vu de la littérature développée dans la partie théorique, le système périphérique étant plus sujet à modification sans toutefois produire d'impact sur les attitudes directes vis-à-vis d'un objet social. Nous allons vérifier si ce constat se vérifie à travers l'échelle de comportement.

4.2.4.3. Résultats concernant les comportements

Tableau n°26 : score moyen sur 11 (écart type) à l'échelle de comportement des participants ayant renforcé l'élément « souplesse » selon les conditions :

			Choix			Non choix		
		Contrôle n= 18	SO n= 17	SE n= 18	DS n= 18	SO n= 18	SE n= 18	DS n= 18
Je suis d'accord pour signer une pétition en faveur de la pratique régulière d'un sport	t1	3,25 (1,21)	3,16 (1,28)	4,22 (1,11)	3,62 (1,37)	3,48 (1,86)	4,01 (1,14)	3,18 (1,24)
	t2	3,14 (1,12)	3,11 (1,29)	3,37 (1,06)	4,04 (1,33)	3,23 (1,13)	3,45 (1,05)	2,86 (0,77)
Je suis intéressé par les infos portant sur les activités sportives qui se déroulent au SUAPS	t1	3,21 (0,84)	3,61 (1,18)	3,12 (0,98)	3,29 (1,58)	4,07 (1,46)	3,61 (1,47)	3,88 (0,91)
	t2	3,19 (0,96)	3,23 (1,13)	3,47 (0,78)	4,22 (1,21)	3,67 (1,42)	3,03 (0,74)	2,95 (1,08)
Je suis d'accord pour que mon nom soit inscrit sur la liste du SUAPS	t1	1,89 (1,14)	1,91 (1,17)	2,13 (1,40)	1,65 (1,73)	1,65 (1,31)	2,31 (1,6)	2,14 (1,19)
	t2	1,72 (1,24)	1,81 (1,41)	1,94 (1,13)	2,28 (1,88)	1,97 (1,03)	1,78 (0,99)	2,42 (1,41)
Je suis prêt(e) à participer à une ou plusieurs séances du SUAPS	t1	1,24 (2,02)	1,72 (1,98)	1,78 (1,62)	1,87 (1,34)	1,71 (1,98)	1,79 (2,13)	1,66 (0,51)
	t2	1,82 (1,06)	2,10 (1,41)	2,01 (1,13)	1,56 (0,96)	1,89 (1,03)	1,78 (1,39)	1,82 (1,41)

*écart significatif avec le score obtenu en condition contrôle
_ écart significatif avec le score obtenu à DS Choix

Nous n'observons pas d'effet du choix (F (4,84) = 0,81, $p < .4$) sur les comportements des participants ayant trouvé des arguments qui démontrent que le sport nécessite de la souplesse. Même, les étudiant non-sportifs appartenant à la condition double soumission choix n'obtiennent pas de meilleurs résultats que les participants de la condition contrôle (F (4,84) = 0,72, $p < .1$). L'ensemble de nos hypothèses portant sur le comportement sont donc invalidées.

Tableau n°27 : pourcentage de réponse « oui » des participants ayant renforcé l'item « souplesse » selon les conditions :

	Choix				Non-choix		
	Contrôle	SO	SE	DS	SO	SE	DS
Avez-vous participé à une séance du SUAPS depuis l'expérience ?	0% (0/18)	0% (0/16)	0% (0/16)	0% (0/17)	0% (0/15)	0% (0/14)	0% (0/16)
Avez-vous fait du sport depuis l'expérience ?	5,55% (1/18)	0% (0/16)	0% (0/16)	0% (0/17)	6,67% (1/15)	7,14% (1/14)	0% (0/16)
Avez-vous fait du sport depuis le dernier questionnaire rempli ? (2 mois après t2)	0% (0/12)	0% (0/10)	0% (0/12)	10% (1/10)	0% (0/12)	5,26% (1/9)	0% (0/13)

L'analyse des résultats ne présente aucun effet de la variable choix (1/130 vs. 3/139 ; $\chi^2(1, n = 269) = 0{,}18, p < .7$). De même, les participants déclarés libres qui ont argumenté à l'oral et à l'écrit ne déclarent pas avoir fait plus de sport que les participants du groupe contrôle que ce soit à t2 (0/17 vs. 1/18 ; $\chi^2(1, n = 35) = 0{,}5, p < .5$) ou deux mois après t2 (1/10 vs. 0/12 ; $\chi^2(1, n = 22) = 0{,}46, p < .5$).

Le fait d'avoir renforcé l'idée que le sport nécessite de la souplesse n'entraîne donc pas d'évolution au niveau du comportement. Ce constat est cohérent avec le fait qu'aucune évolution n'avait été remarquée au niveau attitudinal et intentionnel. Renforcer un élément de la périphérie de la représentation n'engendrerait donc pas de changement comportemental.

4.2.5. Conclusion

Au cours de notre étude n°4A, nous avons démontré qu'il est possible de modifier la périphérie de la représentation sociale du sport chez les étudiants non-sportifs. Pour cela, il semble nécessaire que les participants se sentent libres de leurs actes et réalisent deux argumentations successives afin que l'évolution de la périphérie soit importante et perdure dans le temps.

Ce résultat est cohérent avec l'analyse réalisée lors de notre étude n°3, dans laquelle la représentation sociale du sport était modifiée dans la condition double soumission choix, que ce soit pour renforcer l'élément périphérique « performance » dans le noyau ou pour provoquer la sortie de l'élément « volonté » du système central. Etant donné que le système périphérique est considéré comme une zone tampon (Abric, 1989) ou « pare-choc » (Flament, 1987) et serait plus enclin à absorber les changements, notre conclusion semble pertinente avec les apports littéraires vus dans la partie théorique (voir chapitre 2.2.1.).

Les théoriciens de la théorie du noyau central précisent, non seulement qu'une représentation sociale est changée uniquement si son noyau est modifié, mais également que la périphérie n'a pas d'impact direct sur les attitudes et les comportements des individus. C'est pourquoi nous pouvons expliquer nos résultats concernant les attitudes, les intentions et les comportements : le changement au sein de la périphérie, qui a amené les étudiants non-sportifs à posséder un système périphérique plus semblable à celui des sportifs, n'a pas produit d'impact ni sur leur attitude ni sur leur comportement. D'après la littérature, ce serait le noyau central qui influencerait les comportements, c'est pourquoi nous proposons une nouvelle étude qui porte sur la modification du système central de la représentation sociale du sport. Il s'agit d'une nouvelle étape logique dans notre cheminement expérimental, et cela nous permettrait de valider en partie les résultats favorables obtenus lors de l'étude n°4, dans laquelle les attitudes des non-sportifs étaient devenues plus positives à l'égard de la pratique sportive.

4.3. Etude n°4B : renforcement de l'élément périphérique « entraînement » et modification de la représentation sociale du sport

Dans cette étude n°4B, l'objectif était de renforcer l'élément périphérique « entraînement » dans le noyau central de la représentation sociale du sport chez les non-sportifs. Dans ce sens le noyau central, donc la représentation sociale du sport, chez les non-sportifs se rapprocherait du noyau central, donc de la représentation sociale du sport, chez les sportifs. En effet, l'élément « entraînement » appartient au système central de la représentation sociale du sport chez les étudiants sportifs.

4.3.1. Plan

4.3.1.1. Les variables indépendantes

Les variables sont identiques à celles opérationnalisées dans l'étude n°4A :

- L'engagement : choix vs. non-choix ;
- La forme de l'argumentaire : soumission écrite vs. soumission orale vs. double soumission.

Au final, six conditions sont déterminées par notre protocole expérimental en fonction de nos deux variables indépendantes :

- L'engagement : choix vs non choix ;
- La forme de l'argumentaire : simple soumission écrite vs simple soumission orale vs double soumission ;

4.3.1.2. Les variables dépendantes

Nous avons fait passer à l'ensemble des participants le même questionnaire utilisé (annexe 7) lors de l'étude n°4A à t1 et à t2 (quinze jours plus tard). Il comprenait un test de mise en cause, des échelles d'attitude comprenant 2 items relatifs aux attitudes et 4 items concernant les intentions comportementales vis-à-vis de la pratique du sport. Le comportement était également mesuré à travers 4 items à t1, puis quinze jours plus tard à t2 (2 items), et enfin lors d'une dernière mesure à plus long terme deux mois après t2.

4.3.2. Les hypothèses

4.3.2.1. Les hypothèses théoriques principales

- La dissonance provoque des effets sur la structure des représentations sociales ;
- La dissonance provoque des effets sur les attitudes, les intentions et les comportements à court et à long terme ;

4.3.2.2.Les hypothèses opérationnelles détaillées

Nos hypothèses concernant les attitudes (de H1(a) à H10(a)), les intentions (de H1(i) à H10(i)) et les comportements (de H1(c) à H10(c)) sont similaires à celles proposées lors de l'étude n°4A. Nous présentons les hypothèses concernant la structure de la représentation sociale du sport (r) à t1. Ces hypothèses ont été une nouvelle fois répliquées à plus long terme (t2).

- H1(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « entraînement » chez les participants placés en situation de choix intègre le noyau central de leur représentation sociale du sport (à t1) contrairement aux participants du groupe contrôle chez qui l'élément « entraînement » devrait demeurer dans la périphérie ;

- H2(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « entraînement » chez les participants placés en situation de choix et ayant doublement argumenté à l'écrit et à l'oral intègre le noyau central de leur représentation sociale du sport (à t1) contrairement aux participants du groupe contrôle chez qui l'élément « entraînement » devrait demeurer dans la périphérie ;

- H3(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « entraînement » chez les participants placés en situation de choix et ayant doublement argumenté à l'écrit et à l'oral intègre le noyau central de leur représentation sociale du sport (à t1), contrairement aux participants en condition simple soumission choix, chez qui l'élément « entraînement » devrait demeurer dans la périphérie ;

- H4(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « entraînement » chez les participants placés en situation de choix intègre le noyau central de leur représentation sociale du sport (à t1), contrairement aux participants en situation non-choix chez qui l'élément « entraînement » devrait demeurer dans la périphérie ;

- H5(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « entraînement » chez les participants placés en situation de choix et ayant doublement argumenté à l'écrit et à l'oral intègre le noyau central de leur représentation sociale du sport (à t1), contrairement aux participants en situation non-choix ayant doublement argumenté, chez qui l'élément « entraînement » devrait demeurer dans la périphérie ;

Nous nous attendons à ce que tous ces effets perdurent dans le temps et se reproduisent à t2 : H6(r), H7(r), H8(r), H9(r) et H10(r) ;

Au final, chaque variable dépendante a 10 hypothèses :

- Représentation sociale : H1(r), H2(r), H3(r), H4(r), H5(r), H6(r), H7(r), H8(r), H9(r), H10(r) ;
- Attitudes : H1(a), H2(a), H3(a), H4(a), H5(a), H6(a), H7(a), H8(a), H9(a), H10(a) ;
- Intentions : H1(i), H2(i), H3(i), H4(i), H5(i), H6(i), H7(i), H8(i), H9(i), H10(i) ;
- Comportements : H1(c), H2(c), H3(c), H4(c), H5(c), H6(c), H7(c), H8(a), H9(c), H10(c) ;

4.3.3. Méthode

4.3.3.1. Les participants

Notre échantillon se compose de 110 étudiants fréquentant les filières « Licence de Sciences Humaines » sur le campus d'Aix-Marseille Université. Nous avons interrogé 98 étudiantes et 12 étudiants. L'âge moyen de notre échantillon est de 20,3 ans (*E.T.* = 1,29). Tous se déclarent non-sportifs et ont répondu « non » aux trois items liés à leur fréquence de pratique (*i.e., « Pratiquez-vous une activité sportive ? », « Avez-vous fait du sport au cours des 15 derniers jours ? » et « Avez-vous pratiqué du sport au cours des trois derniers mois ? »*).

4.3.3.2. Rappel des conditions

Nous rappelons ici les 6 conditions (+ le contrôle) engendrées par le croisement des 2 variables indépendantes : engagement (à 2 modalités) et nature de l'acte (3 modalités) :

- Condition 1 (n=14) : non choix, simple soumission écrite : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments à l'écrit qui démontrent que le sport nécessite toujours de l'entraînement ;
- Condition 2 (n=14) : non choix, simple soumission orale : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments à l'oral qui démontrent que le sport nécessite toujours de l'entraînement ;
- Condition 3 (n=14) : non choix, double soumission : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments à l'écrit puis à l'oral qui démontrent que le sport nécessite toujours de l'entraînement ;
- Condition 4 (n=17) : choix, simple soumission écrite : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments à l'écrit qui prouvent que le sport nécessite toujours de l'entraînement, après lui avoir précisé qu'il était libre d'accepter ou de refuser de passer l'expérience ;
- Condition 5 (n=17) : choix, simple soumission orale : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments oraux qui prouvent que le sport nécessite toujours de l'entraînement, après lui avoir précisé qu'il était libre d'accepter ou de refuser de passer l'expérience ;

- Condition 6 (n=16) : choix, double soumission : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments écrits et oraux qui prouvent que le sport nécessite toujours de l'entraînement, après lui avoir précisé qu'il était libre d'accepter ou de refuser de passer l'expérience ;
- Condition contrôle (n=18).

4.3.3.3. Le matériel

Le matériel était identique à celui utilisé lors de l'étude n°4A à savoir des feuilles sur lesquelles était inscrite la consigne contre-représentationnelle (*Veuillez, s'il vous plaît, trouver des arguments qui démontrent que l'entraînement est toujours nécessaire en sport* ; annexe 14) pour les argumentations écrites, un magnétophone, le questionnaire final VD et des dépliants proposés par le SUAPS qui résumait le principe et les activités qu'il proposait.

4.3.3.4. Les consignes

Comme lors de l'étude n°4A, les étudiants étaient également directement recrutés en TD et CM de psychologie, sociologie et langues vivantes d'Aix-Marseille Université. Après leur avoir précisé que l'on cherchait des personnes qui ne pratiquaient pas de sport, les sujets s'inscrivaient et étaient amenés, quelques jours plus tard, dans une salle d'expérimentation et les consignes variaient en fonction des conditions dans lesquelles ils étaient placés. Pour les conditions choix, il était notamment précisé que les sujets étaient déclarés libres d'accepter ou de refuser leur participation à l'expérience.

4.3.4. Les résultats

4.3.4.1. Les résultats concernant la structure de la représentation sociale du sport

Dans un premier temps, nous donnerons les résultats du test de mise en cause (MEC) qui nous permettront de voir si nos paradigmes engageants ont réussi à provoquer l'entrée de l'élément « entraînement » au sein du noyau central de la représentation sociale du sport des

non-sportifs. Nous présentons dans le tableau n°28 les conditions « choix » et « non choix » de la MEC à t1 et nous proposons entre parenthèse les fréquences de réfutation de l'élément manipulé entre parenthèses.

Tableau n°28 : résultats à t1 (et à t2) de la MEC pour l'item « entraînement » selon les conditions :

NON CHOIX

Contrôle		SO		SE		DS	
Santé	**89%**	**Santé**	**86%**	**Effort**	**100%**	**Santé**	**93%**
Effort	**83%**	**Effort**	**86%**	**Santé**	**86%**	**Effort**	**79%**
Volonté	**78%**	**Volonté**	**71%**	**Bien être**	**79%**	**Volonté**	**79%**
Beauté	61%	Beauté	64%	Beauté	64%	Echappatoire	64%
Echappatoire	61%	Echappatoire	64%	Volonté	64%	Bien être	64%
Bien être	56%	Loisir	57%	Echappatoire	57%	Beauté	64%
Loisir	50%	Bien être	50%	Loisir	57%	Loisir	57%
Amusement	50%	Amusement	43%	Amusement	50%	Amusement	50%
Partage	44%	Partage	43%	Performance	43%	Partage	50%
Performance	44%	Entraînement	43% (29%)	Partage	43%	Performance	43%
Entraînement	39%(44%)	Performance	36%	Entraînement	36% (29%)	Entraînement	43% (36%)
Souplesse n=18, ks=69%	6%	Souplesse n=14, ks=65%	7%	Souplesse n=14, ks=65%	14%	Souplesse n=14, ks=65%	7%

CHOIX

Contrôle		SO		SE		DS	
Santé	**89%**	**Santé**	**94%**	**Santé**	**88%**	**Santé**	**94%**
Effort	**83%**	**Effort**	**88%**	**Effort**	**82%**	**Effort**	**87%**
Volonté	**78%**	**Volonté**	**82%**	**Volonté**	**76%**	**Entraînement**	**81%* (69%*)**
Beauté	61%	Beauté	65%	**Entraînement**	**70%*** (53%)	**Volonté**	**75%**
Echappatoire	61%	Bien être	65%	Beauté	65%	Echappatoire	62%
Bien être	56%	Echappatoire	59%	Echappatoire	59%	Performance	62%
Loisir	50%	Entraînement	53% (35%)	Bien être	59%	Beauté	56 %
Amusement	50%	Loisir	47%	Performance	53%	Bien être	50%
Partage	44%	Performance	41%	Loisir	47%	Partage	44%
Performance	44%	Partage	35 %	Amusement	47%	Loisir	37%
Entraînement	39% (44%)	Amusement	29%	Partage	35%	Amusement	31%
Souplesse n=18, ks=69%	6%	Souplesse n= 17, ks=68%	12%	Souplesse n= 17, ks=68%	12 %	Souplesse n= 16, ks=67%	6%

* différence significative vis-à-vis du groupe contrôle ; **en gras les éléments centraux ;** élément renforcé ; (fréquence de réfutation à t2)

Le tableau n°28 présente les fréquences de réfutation au test de Mise en Cause réalisé le jour de l'expérience (t1) puis à t2 pour l'item « entraînement » entre parenthèse. Les résultats ne confirment qu'en partie notre hypothèse n°1(r) car l'élément « entraînement » intègre le noyau central dans les conditions double soumission choix et simple soumission écrite choix, mais pas dans la condition simple soumission orale.

Cependant, il y a bien une évolution significative de l'élément manipulé dans les conditions choix par rapport à la condition contrôle (34/50 vs. 7/18 ; χ^2 (1, n = 68) = 4,69, p < .04, η^2 = 0,06). L'effet s'estompe dans le temps donc notre hypothèse n°6(r) n'est pas validée.

Comme suggéré lors des hypothèses n°2(r) et n°7(r), l'élément périphérique « entraînement » intègre le noyau central de la représentation sociale du sport chez les étudiants non-sportifs qui ont argumenté librement à l'écrit puis à l'oral. En effet, la fréquence de réfutation est de 81% à t1 et 69% à t2 pour les membres de la condition double soumission choix, le seuil de Kolmogorov-Smirnov (67%) confère donc à l'élément manipulé un statut central. Il s'agit d'une évolution significativement différente par rapport aux participants de la condition contrôle (13/16 vs. 7/18 ; χ^2 (1, n = 34) = 6,28, p < .02, η^2 = 0,90). Notre hypothèse n°2(r) est donc validée. Cependant cette différence ne perdure pas à t2 (11/16 vs. 8/18 ; χ^2 (1, n = 34) = 2,03, p < .2, η^2 = 0,03), notre hypothèse n°7(r) n'est donc validée

Nos hypothèse n°3(r) et n°8(r) ne sont pas validés car les étudiants de la condition double soumission choix n'ont pas de fréquence de réfutation significativement supérieure à l'item « entraînement » que les participants des conditions simple soumission choix.

Même si l'élément « entraînement » n'intègre pas le noyau central de la représentation sociale en condition simple soumission orale, l'item évolue au sein de la représentation sociale du sport chez les non-sportifs en condition choix de manière significative par rapport aux étudiants non-sportifs placés en condition non-choix (34/50 vs. 17/42 ; χ^2 (1, n = 92) = 7,00 p < .009, η^2 = 0,11). Il y a bien un effet de l'engagement sur l'évolution de l'item « entraînement » dans la représentation sociale, l'hypothèse n°4(r) est validée. Cet effet est aussi conservé à t2 (26/50 vs. 13/42 ; χ^2 (1, n = 93) = 4,14, p < .05, η^2 = 0,06) comme nous l'avions envisagé dans notre hypothèse n°9(r).

Enfin, la fréquence de réfutation des participants appartenant à la condition double soumission choix est significativement plus élevée (13/16) que la fréquence de réfutation des étudiants composant la condition double soumission non-choix (6/14 ; χ^2 (1, n = 30) = 4,74, p < .03, η^2 = 0,07). L'élément « entraînement » intègre bien le noyau central de la représentation sociale du sport chez les non-sportifs comme nous l'avions supposé dans notre hypothèse n°5(r). A t2, la différence est tendancielle (11/16 vs. 5/14 ; χ^2 (1, n = 30) = 3,27, p < .07, η^2 = 0,04) et notre hypothèse n°10(r) n'est donc validée que partiellement.

Il est intéressant de souligner que certains éléments de la représentation ont également évolué chez les étudiants de la condition double soumission choix. Même si le Test du chi2 ne nous donne aucune donnée significative : « performance » a évolué positivement dans la hiérarchie globale de la représentation sociale du sport (de 44% à 62%). A l'inverse, « loisir » (de 50% à 37%) et « amusement » (de 50% à 31%) ont obtenu des scores de réfutation plus faibles dans cette condition de double soumission choix par rapport aux résultats des étudiants composant le groupe contrôle. Il semblerait donc que l'apparition d'un nouvel élément central ait eu une conséquence sur l'ensemble de la représentation. Ces résultats peuvent s'expliquer par le fait que le système périphérique agit comme une zone tampon qui permet de rendre cohérent l'évolution du noyau central.

Nous confirmons ici les avancées observées dans notre étude n°3. Les situations engendrées par la dissonance cognitive, en condition de simple soumission écrite et double soumission, permettent une évolution de la représentation sociale du sport chez des étudiants non-sportifs. A plus long terme, seule la double soumission permettrait ce changement. Maintenant, il est intéressant de vérifier si cette évolution provoque des effets sur les attitudes comme vu lors de l'étude n°3B suite à l'intégration d'un nouvel élément dans le noyau.

4.3.4.2. Résultats concernant les attitudes et les intentions comportementales

Tableau n°29 : score moyen sur 11 (écart type) à l'échelle d'attitude et d'intention des participants ayant renforcé l'élément « entraînement » selon les conditions :

			Choix			Non choix		
		Contrôle n= 18	SO n= 17	SE n= 17	DS n= 16	SO n= 14	SE n= 14	DS n= 14
Je suis favorable à la pratique du sport	t1	4,13 (1,81)	4,99 (1,28)	5,15 (1,11)	7,37* (1,48)	4,37 (1,86)	3,98 (1,28)	3,72 (1,24)
	t2	3,92 (0,84)	3,63 (1,18)	4,22 (0,93)	6,88* (1,37)	3,82 (1,46)	4,23 (1,27)	3,78 (0,91)
J'accorde une importance à la pratique du sport	t1	2,22 (0,94)	3,47 (1,18)	4,52 (1,43)	6,10* (1,27)	3,32 (1,46)	2,51 (1,37)	2,62 (0,91)
	t2	2,82 (1,22)	3,21 (1,39)	3,42 (1,16)	5,82* (1,03)	3,18 (0,93)	2,16 (1,05)	2,81 (0,87)
Je suis motivé pour faire du sport	t1	2,64 (0,86)	3,22 (1,23)	4,00 (0,89)	6,92* (1,42)	2,32 (1,52)	3,11 (0,85)	3,04 (1,19)
	t2	1,93 (1,12)	2,59 (1,54)	2,65 (1,38)	6,14* (1,76)	2,28 (1,25)	1,78 (1,13)	2,46 (0,99)
J'ai l'intention de faire du sport au cours des 15 prochains jours	t1	2,09 (1,15)	3,33 (0,86)	3,05 (1,42)	3,11 (1,26)	2,58 (0,81)	2,88 (0,85)	2,90 (1,29)
	t2	2,28 (0,65)	3,12 (1,21)	2,73 (1,18)	2,20 (0,76)	2,26 (0,94)	2,37 (1,78)	1,94 (1,31)
J'ai l'intention de faire du sport au cours des 3 prochains mois	t1	3,11 (1,75)	3,79 (2,13)	3,15 (1,64)	3,77 (1,54)	2,89 (2,02)	2,87 (1,54)	3,13 (1,54)
	t2	3,84 (2,24)	3,23 (1,48)	2,98 (1,54)	2,99 (2,26)	2,76 (2,38)	3,22 (2,51)	3,93 (1,91)
J'ai l'intention de faire du sport plus fréquemment qu'à l'accoutumée	t1	2,12 (1,52)	2,13 (0,91)	2,45 (1,08)	2,72 (1,24)	1,76 (0,78)	2,82 (1,06)	1,96 (1,39)
	t2	1,87 (1,18)	1,76 (1,15)	1,89 (1,41)	1,74 (0,67)	1,66 (0,77)	2,14 (1,11)	1,52 (1,31)

*écart significatif avec le score obtenu en condition contrôle
_ écart significatif avec le score obtenu à DS Choix

Le tableau n°29 présente les scores d'attitude et d'intention comportementale de notre échantillon. Nous observons un effet significatif du choix sur les attitudes des sujets (F (3,84) = 6,25, $p < .001$, η^2 = 0,11). Plus précisément, les étudiants en condition choix sont plus favorables à la pratique du sport que les étudiants de la condition contrôle (M = 5,84, $E.T.$ = 1,29 vs. M = 4,13, $E.T.$ = 1,81, F (3,84) = 3,71, $p < .05$, η^2 = 0,05). Notre hypothèse n°1(a) est validée, contrairement à l'hypothèse n°6(a) car cet effet d'estompe à t2.

De plus, les participants de la double soumission choix se déclarent plus favorables à la pratique du sport (M = 7,37, $E.T.$ = 1,48) que ceux du groupe contrôle (M = 4,13, $E.T.$ = 1,81, F (3,84) = 3,2, $p < .05$, η^2 = 0,04). Cet effet perdure dans le temps (M = 6,88, $E.T.$ = 1,37 vs. M = 3,92, $E.T.$ = 0,84, F (3,84) = 4,2, $p < .03$, η^2 = 0,08). Ces résultats valident nos hypothèses n°2(a) et n°7(a). Les participants de la condition double soumission choix accordent aussi plus d'importance à la pratique d'une activité sportive que les étudiants du groupe contrôle à court (M = 6,10, $E.T.$ = 1,27 vs. M = 2,22, $E.T.$ = 0,94, F (3,84) = 6,79, $p < .01$, η^2 = 0,17) et long terme (M = 5,82, $E.T.$ = 1,03 vs. M = 2,82, $E.T.$ = 1,22, F (3,84) = 5,5, $p < .02$, η^2 = 0,10). Cette différence significative n'est cependant pas présente par rapport aux étudiants des conditions de simple soumission (écrite et orale). Nos hypothèses n°3(a) et 8(a) ne sont donc pas validées.

Aussi, les étudiants en condition choix sont plus favorables à la pratique du sport que les étudiants des conditions non-choix (M = 5,84, $E.T.$ = 1,29 vs. M = 4,02, $E.T.$ = 1,46, F (3,84) = 3,2, $p < .05$, η^2 = 0,04). Notre hypothèse n°4(a) est validée mais pas notre hypothèse n°9(a) car l'effet significatif ne perdure pas à t2. Enfin, les étudiants de la double soumission choix perçoivent le la pratique du sport comme plus importante que les participants de la condition double soumission non-choix à t1 (M = 6,10, $E.T.$ = 1,27 vs. M = 2,62, $E.T.$ = 0,91, F (3,84) = 9,23, $p < .001$, η^2 = 0,24) et t2 (M = 5,82, $E.T.$ = 1,03 vs. M = 2,81, $E.T.$ = 0,87, F (3,84) = 5,4, $p < .02$, η^2 = 0,10). Nos hypothèses n°5(a) et n°10(a) concernant les attitudes sont validées.

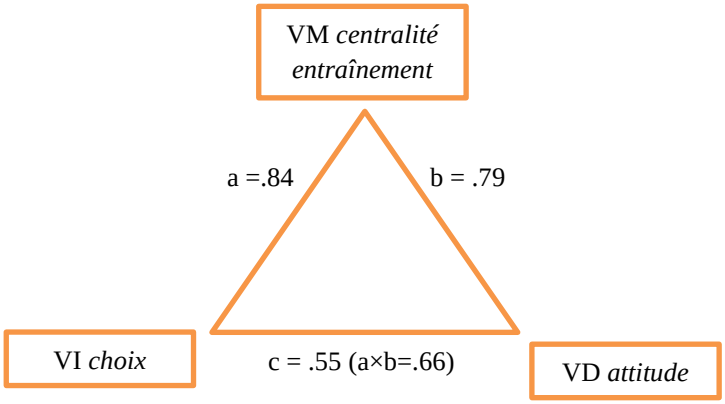
Cette tendance mesurée sur le versant attitudinal ne se reporte que partiellement sur le plan intentionnel. Seul l'item évaluant la motivation des participants connait des évolutions en fonction des conditions expérimentales. Les étudiants en condition choix se déclarent plus motivés pour faire du sport (M = 4,71, $E.T.$ = 1,18) que les participants en condition contrôle (M = 2,64, $E.T.$ = 0,86, F (3,84) = 3,52, $p < .04$, η^2 = 0,06). Notre hypothèse n°1(i) est validée, de même que notre hypothèse n°6(i) puisque l'effet continue dans le temps (M = 3,79, $E.T.$ = 1,56 vs. M = 1,93, $E.T.$ = 1,12, F (3,84) = 3,4, $p < .05$, η^2 = 0,05).

Les personnes qui se montrent les plus motivées pour faire du sport sont les participants de la condition double soumission choix avec un score supérieur (M = 6,92, $E.T.$ = 1,42) au score des étudiants composant le groupe contrôle (M = 2,64, $E.T.$ = 0,86, F (3,84) = 7,14, p < .01, η^2 = 0,16). Ce constat persiste à t2 (M = 6,14, $E.T.$ = 1,76 vs. M = 1,93, $E.T.$ = 1,12, F (3,84) = 7,03, p < .01, η^2 = 0,14). Par conséquent, nos hypothèses n°2(i) et n°7(i) sont validées. C'est également le cas pour nos hypothèses n°3(i) et n°8(i) car les participants qui ont argumenté à l'écrit puis à l'oral en condition choix se déclarent plus motivés que les étudiants ayant argumenté soit uniquement à l'écrit soit seulement à l'oral en condition choix (M = 6,92, $E.T.$ = 1,42 vs. M = 3,61, $E.T.$ = 1,06, F (3,84) = 5,54, p < .02, η^2 = 0,10).

Les étudiants en condition choix se déclarent également plus motivés pour faire du sport (M = 4,71, $E.T.$ = 1,18) que les participants en condition non-choix (M = 2,82, $E.T.$ = 1,19, F (3,84) = 3,46, p < .05, η^2 = 0,05). Notre hypothèse n°4(i) est validée, contrairement à notre hypothèse n°9(i) à plus long terme qui n'est pas validée. Enfin, ces participants de la condition double soumission choix se distinguent de manière significative par rapport aux étudiants appartenant à la condition double soumission non-choix par leur motivation à pratiquer du sport à t1 (M = 6,92, $E.T.$ = 1,42 vs. M = 3,04, $E.T.$ = 1,19, F (3,84) = 6,79, p < .01, η^2 = 0,17) et à t2 (M = 6,14, $E.T.$ = 1,76 vs. M = 2,46, $E.T.$ = 0,99, F (3,84) = 5,66, p < .02, η^2 = 0,11). Ces résultats valident nos hypothèses n°5(i) et n°10(i).

A noter que nous ne relevons aucune différence significative par rapport aux items liés à l'intention de pratiquer du sport dans les quinze prochains jours ou dans les trois prochains mois suivant l'expérience.

Il est intéressant de voir que nous retrouvons les mêmes effets attitudinaux et intentionnels observés lors de l'expérience de l'élément (intégrant le noyau central) « performance » lors de l'étude n°3B. Les participants qui renforcent l'élément périphérique « entraînement », appartenant à la périphérie et qui devient central après l'expérience, changent leurs attitudes et partiellement leurs intentions comportementales. Nous avons réalisé une analyse de médiation afin de savoir si cette évolution au niveau des attitudes est due au changement du noyau central modifié par l'insertion de l'élément « entraînement ». L'analyse avait décelé un non effet dans l'étude n°3, nous allons donc voir ce qu'il en est avec l'intégration de l'item « entraînement » dans le noyau. Dans cette étude, nous avons mesuré l'effet de la VI *choix* dans les conditions de double soumission. La variable modératrice était mesurée par le biais de la fréquence de réfutation de l'élément *entraînement*. Enfin, la VD *attitude* était mesurée par l'intermédiaire de l'item *je suis favorable à la pratique du sport*.



Selon l'analyse de médiation (Preacher et Hayes, 2008), notre VI « choix » a bien un effet significatif sur la VM « centralité d'entraînement » (a=.84, p<.01) et notre VM a un effet sur la VD « attitude » envers le sport (b=.79, p<.01). Suivant le modèle de Preacher et Hayes (2008), notre VI « choix » a un effet indirect sur la VD « attitude » envers le sport (a×b=.66) avec des intervalles de confiance de 95% excluant zéro (.23 à .97). En revanche, en contrôlant l'impact de la VM centralité d'entraînement, l'effet direct de la VI choix sur les attitudes envers le sport est toujours significatif, c=.55, p>.03). De même, en contrôlant l'effet de la VI *choix* sur la VD *attitude envers le sport*, nous n'observons pas d'effet de la VM centralité de performance (c=.42, p<.01). Par conséquent, le changement d'attitude observé chez nos étudiants non-sportifs serait dû aux actes contrattitudinaux réalisés, et non à la modification de leur représentation sociale du sport. La médiation réalisée confirme les résultats entrevus lors de l'étude n°3B : non seulement la réalisation de deux actes contre-représentationnels (réalisés dans un contexte de liberté) permettrait de modifier la représentation sociale du sport des étudiants non-sportifs, mais elle permettrait également de modifier leurs attitudes vis-à-vis de la pratique sportive. Nous allons à présent observer les conséquences du renforcement de l'élément « entraînement » au niveau des comportements.

4.3.4.3. Résultats concernant les comportements

Tableau n°30 : score moyen sur 11 (écart type) à l'échelle de comportement des participants ayant renforcé l'élément « entraînement » selon les conditions :

			Choix			Non choix		
		Contrôle n= 18	SO n= 17	SE n= 17	DS n= 16	SO n= 14	SE n= 14	DS n= 14
Je suis d'accord pour signer une pétition en faveur de la pratique régulière d'un sport	t1	3,25 (1,21)	3,55 (1,18)	3,25 (0,91)	3,55 (0,58)	4,36 (1,12)	4,11 (0,75)	2,88 (0,67)
	t2	3,14 (1,12)	3,22 (0,58)	3,54 (1,07)	4,24 (1,25)	3,54 (0,72)	2,73 (1,64)	3,26 (1,22)
Je suis intéressé par les infos portant sur les activités sportives qui se déroulent au SUAPS	t1	3,21 (0,84)	3,42 (1,18)	3,14 (1,31)	3,23 (1,58)	3,57 (0,86)	2,98 (0,68)	3,89 (1,24)
	t2	3,19 (0,96)	3,03 (1,37)	3,32 (0,82)	4,34 (1,37)	2,67 (1,71)	3,03 (1,13)	3,21 (0,89)
Je suis d'accord pour que mon nom soit inscrit sur la liste du SUAPS	t1	1,89 (1,14)	1,42 (1,18)	2,26 (0,96)	1,81 (1,53)	1,95 (1,66)	2,37 (1,14)	2,24 (1,11)
	t2	1,72 (1,24)	1,95 (0,69)	2,24 (1,29)	2,08 (1,73)	1,87 (1,43)	1,73 (0,95)	1,58 (1,57)
Je suis prêt(e) à participer à une ou plusieurs séances du SUAPS	t1	1,24 (2,02)	1,67 (0,87)	1,78 (1,73)	1,65 (1,34)	1,89 (0,91)	1,59 (1,28)	1,96 (1,02)
	t2	1,82 (1,06)	2,10 (1,33)	2,12 (0,98)	1,36 (1,41)	2,10 (1,40)	1,57 (0,54)	1,32 (1,05)

*écart significatif avec le score obtenu en condition contrôle
_ écart significatif avec le score obtenu à DS Choix

Il n'y a pas d'effet du choix (F (4,83) = 1,22, p < .1) sur les comportements des participants ayant trouvé des arguments qui démontrent que le sport nécessite de l'entraînement. Les étudiants appartenant à la condition double soumission choix n'obtiennent pas de meilleurs résultats (F (4,83) = 1,7, p < .2). Nos hypothèses concernant les comportements ne sont donc pas validées.

Tableau n°31 : pourcentage de réponse « oui » des participants ayant renforcé l'item « entraînement » selon les conditions :

	Choix				Non-choix		
	Contrôle	SO	SE	DS	SO	SE	DS
Avez-vous participé à une séance du SUAPS depuis l'expérience ?	0% (0/18)	0% (0/17)	0% (0/17)	0% (0/16)	0% (0/14)	0% (0/14)	0% (0/14)
Avez-vous fait du sport depuis l'expérience ?	5,55% (1/18)	0% (0/17)	0% (0/17)	6,25% (1/16)	0% (0/14)	0% (0/14)	0% (0/14)
Avez-vous fait du sport depuis le dernier questionnaire rempli ? (2 mois après t2)	0% (0/12)	0% (0/16)	0% (0/10)	8,33% (1/12)	0% (0/11)	0% (0/10)	0% (0/8)

Les résultats ne présentent aucun effet de la variable choix (2/138 vs. 0/113 ; χ^2 (1, n = 251) = 0,96, p < .33). Aucun nouveau comportement n'est apparu. Par exemple, les participants déclarés libres qui ont argumenté à l'oral et à l'écrit ne déclarent pas avoir fait plus de sport que les étudiants ayant doublement argumenté en condition non-choix que ce soit 15 jours après l'expérience (1/16 vs. 0/14 ; χ^2 (1, n = 30) = 0,91, p < .35) ou deux mois après t2 (1/12 vs. 0/8 ; χ^2 (1, n = 67) = 0,70, p < .5).

Le fait d'avoir prouvé que le sport nécessite de l'entraînement ne provoque donc pas d'évolution au niveau comportemental. Ces résultats sont cohérents avec les résultats mesurés au niveau des intentions. Etant donné que les attitudes avaient été améliorées en double soumission, il semblerait qu'une évolution des attitudes ne suffise pas pour changer les comportements. Renforcer un élément périphérique dans le noyau central de la représentation ne provoquerait donc pas de changement au niveau des comportements.

Nous allons voir maintenant les effets observés pour la condition « effort ». Nous rappelons qu'il s'agit de la seule condition qui a provoqué une variation des intentions dans le sens d'une motivation à pratiquer.

4.3.5. Conclusion

Lors de notre étude n°4B, nous avons vu qu'il est possible de modifier la représentation sociale du sport chez les étudiants non-sportifs. Nous avons démontré qu'il est possible de renforcer l'élément initialement périphérique « entraînement » afin qu'il intègre le noyau central de la représentation. Tout comme nous l'avons entrevu lors de l'étude n°3B, afin que la transformation représentationnelle s'opère dans l'immédiat mais également dans le temps, il est nécessaire que les participants se sentent libres lorsqu'ils réalisent deux argumentations successives qui défendent l'idée que l'élément (ici « entraînement ») est toujours nécessaire en sport. Ce résultat est cohérent avec les résultats observés lors de notre étude n°3, dans laquelle la représentation sociale du sport était modifiée dans la condition double soumission choix par l'intermédiaire de l'entrée de l'élément périphérique « performance » dans le noyau. Nous avons observé que cette évolution au niveau de la représentation sociale du sport s'accompagne en parallèle d'un changement au niveau attitudinal : il semblerait que les étudiants non-sportifs soient plus favorables à la pratique du sport après avoir réalisé les deux actes de soumission. Une nouvelle fois, l'analyse de médiation n'a pas décelé de lien direct entre la transformation de la représentation sociale du sport et le changement d'attitude. Il semble que l'attitude plus positive envers la pratique sportive soit due, comme nous l'avions signalé dans l'étude n°3, à la rationalisation des actes problématiques et non à la transformation du noyau central de la représentation sociale du sport.

Cette étude vient donc confirmer les résultats observés lors de l'expérience n°3 : la condition double soumission forcée choix provoque une modification de la représentation sociale du sport chez les participants non-sportifs et entraine un changement d'attitude positif envers la pratique du sport. Cependant, cette évolution attitudinale ne serait pas liée à la transformation de la représentation sociale du sport. Pour la suite de nos travaux, nous proposons une expérience concernant l'élément central « effort ». Si des actes de double soumission portant sur un élément devenant central au cours de l'expérience engendre des évolutions au niveau attitudinal, nous pouvons nous demander si la réalisation de deux actes concernant un élément déjà central pourrait produire un impact encore plus marqué au niveau des attitudes, voire même au niveau des intentions et des comportements.

4.4. Etude n°4C : renforcement de l'élément central « effort » et changement de comportement

L'objectif au cours de cette étude n°4C était de renforcer l'élément central « effort » dans le noyau central de la représentation sociale du sport chez les non-sportifs. Dans ce sens le noyau central de la représentation sociale du sport chez les non-sportifs se rapprocherait du noyau central chez les sportifs. En effet, l'élément « effort » est l'élément le plus central de la représentation sociale du sport chez les étudiants sportifs. Si notre expérience atteint cet objectif, alors nous pourrions envisager des changements attitudinaux et comportementaux chez les étudiants non-sportifs car nous avons vu dans la partie théorique que le noyau central serait prescripteur de comportement.

4.4.1. Plan

4.4.1.1. Les variables indépendantes

Les variables sont identiques à celles opérationnalisées dans les études n°4A et n°4B :

- L'engagement : choix vs. non-choix ;
- La forme de l'argumentaire : soumission écrite vs. soumission orale vs. double soumission.

Au final, six conditions sont déterminées par notre protocole expérimental en fonction de nos deux variables indépendantes :

- L'engagement : choix vs non choix ;
- La forme de l'argumentaire : simple soumission écrite vs simple soumission orale vs double soumission ;

4.4.1.2. Les variables dépendantes

Nous avons fait passer à l'ensemble des participants le même questionnaire (annexe 7) utilisé lors des études n°4A et n°4B à t1 et à t2 (quinze jours plus tard). Il comprenait un test de mise en cause, des échelles d'attitude comprenant 2 items relatifs aux attitudes et 4 items

concernant les intentions comportementales vis-à-vis de la pratique du sport. Le comportement était également mesuré à travers 4 items à t1, puis quinze jours plus tard à t2 (2 items), et enfin lors d'une dernière mesure à plus long terme deux mois après t2.

4.4.2. Les hypothèses

4.4.2.1. Les hypothèses théoriques principales

- La dissonance provoque des effets sur la structure des représentations sociales
- La dissonance provoque des effets sur les attitudes, les intentions et les comportements à court et à long terme ;

4.4.2.2. Les hypothèses opérationnelles détaillées

Nos hypothèses concernant les attitudes (de H1(a) à H10(a)), les intentions (de H1(i) à H10(i)) et les comportements (de H1(c) à H10(c)) sont similaires à celles proposées lors de l'étude n°4A. Nous présentons les hypothèses concernant la structure de la représentation sociale du sport (r) à t1. Ces hypothèses ont été une nouvelle fois répliquées à plus long terme (t2).

- H1(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « effort » chez les participants placés en situation de choix devienne l'élément le plus central de leur représentation sociale du sport (à t1) contrairement aux participants du groupe contrôle ;

- H2(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « effort » chez les participants placés en situation de choix et ayant doublement argumenté à l'écrit et à l'oral devienne l'élément le plus central de leur représentation sociale du sport (à t1) contrairement aux participants du groupe contrôle ;

- H3(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « effort » chez les participants placés en situation de choix et ayant doublement argumenté à l'écrit et à l'oral devienne l'élément le plus central de leur représentation sociale du sport (à t1), contrairement aux participants en condition simple soumission choix ;

- H4(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « effort » chez les participants placés en situation de choix devienne l'élément le plus central de leur représentation sociale du sport (à t1), contrairement aux participants en situation non-choix ;

- H5(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « effort » chez les participants placés en situation de choix et ayant doublement argumenté à l'écrit et à l'oral devienne l'élément le plus central de leur représentation sociale du sport (à t1), contrairement aux participants en situation non-choix ayant doublement argumenté ;

Nous nous attendons à ce que tous ces effets perdurent dans le temps et se reproduisent à t2 : H6(r), H7(r), H8(r), H9(r) et H10(r) ;

Au final, chaque variable dépendante a 10 hypothèses :

- Représentation sociale : H1(r), H2(r), H3(r), H4(r), H5(r), H6(r), H7(r), H8(r), H9(r), H10(r) ;
- Attitudes : H1(a), H2(a), H3(a), H4(a), H5(a), H6(a), H7(a), H8(a), H9(a), H10(a) ;
- Intentions : H1(i), H2(i), H3(i), H4(i), H5(i), H6(i), H7(i), H8(i), H9(i), H10(i) ;
- Comportements : H1(c), H2(c), H3(c), H4(c), H5(c), H6(c), H7(c), H8(a), H9(c), H10(c) ;

4.4.3. Méthode

4.4.3.1. Les participants

Notre échantillon se compose de 110 étudiants fréquentant les filières « Licence de Sciences Humaines » sur le campus d'Aix-Marseille Université. Nous avons interrogé 97 étudiantes et 13 étudiants. L'âge moyen de notre échantillon est de 20,6 ans (*E.T.* = 1,68). Tous se déclarent non-sportifs et ont répondu « non » aux trois items liés à leur fréquence de pratique (*i.e., « Pratiquez-vous une activité sportive ? », « Avez-vous fait du sport au cours des 15 derniers jours ? » et « Avez-vous pratiqué du sport au cours des trois derniers mois ? »*).

4.4.3.2. Rappel des conditions

Nous rappelons ici les 6 conditions (+ le contrôle) engendrées par le croisement des 2 variables indépendantes : engagement (à 2 modalités) et nature de l'acte (3 modalités) :

- Condition 1 (n=15) : non choix, simple soumission écrite : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments à l'écrit qui démontrent que le sport nécessite toujours de l'effort ;
- Condition 2 (n=14) : non choix, simple soumission orale : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments à l'oral qui démontrent que le sport nécessite toujours de l'effort ;
- Condition 3 (n=15) : non choix, double soumission : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments à l'écrit puis à l'oral qui démontrent que le sport nécessite toujours de l'effort ;
- Condition 4 (n=16) : choix, simple soumission écrite : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments à l'écrit qui prouvent que le sport nécessite toujours de l'effort, après lui avoir précisé qu'il était libre d'accepter ou de refuser de passer l'expérience ;
- Condition 5 (n=16) : choix, simple soumission orale : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments oraux qui prouvent que le sport nécessite toujours de l'effort, après lui avoir précisé qu'il était libre d'accepter ou de refuser de passer l'expérience ;

- Condition 6 (n=16) : choix, double soumission : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments écrits et oraux qui prouvent que le sport nécessite toujours de l'effort, après lui avoir précisé qu'il était libre d'accepter ou de refuser de passer l'expérience ;
- Condition contrôle (n=18).

4.4.3.3. Le matériel

Le matériel était identique à celui utilisé lors des études n°4A et n°4B à savoir des feuilles sur lesquelles était inscrite la consigne contre-représentationnelle (*Veuillez, s'il vous plaît, trouver des arguments qui démontrent que l'effort est toujours nécessaire en sport* ; annexe 16) pour les argumentations écrites, un magnétophone, le questionnaire final VD et des dépliants proposés par le SUAPS qui résumait le principe et les activités qu'il proposait (annexe 3).

4.4.3.4. Les consignes

Comme lors des études n°4A et n°4B, les étudiants étaient également directement recrutés en TD et CM de psychologie, sociologie et langues vivantes d'Aix-Marseille Université. Après leur avoir précisé que l'on cherchait des personnes qui ne pratiquaient pas de sport, les sujets s'inscrivaient et étaient amenés, quelques jours plus tard, dans une salle d'expérimentation et les consignes variaient en fonction des conditions dans lesquelles ils étaient placés. Pour les conditions choix, il était notamment précisé que les sujets étaient déclarés libres d'accepter ou de refuser leur participation à l'expérience.

4.4.4. Les résultats

4.4.4.1. Concernant la structure de la représentation sociale du sport

Tableau n°32 : résultats à t1 (et à t2) de la MEC pour l'item « effort » selon les conditions :

NON CHOIX

Contrôle		SO		SE		DS	
Santé	**89%**	**Santé**	**88%**	**Effort**	**87%** (**87%**)	**Santé**	**87%**
Effort	**83% (89%)**	**Effort**	**86%** (**86%**)	**Volonté**	**87%**	**Effort**	**80%** (**93%**)
Volonté	**78%**	**Volonté**	**71%**	**Santé**	**80%**	**Volonté**	**73%**
Beauté	61%	Beauté	64%	Beauté	73%	Bien être	67%
Echappatoire	61%	Bien être	64%	Bien être	67%	Echappatoire	60%
Bien être	56%	Echappatoire	57%	Echappatoire	60%	Beauté	53%
Loisir	50%	Loisir	57%	Loisir	53%	Loisir	53%
Amusement	50%	Amusement	50%	Amusement	47%	Amusement	47%
Partage	44%	Partage	43%	Partage	40%	Partage	47%
Performance	44%	Entraînement	36%	Performance	40%	Performance	40%
Entraînement	39%	Performance	36%	Entraînement	33%	Entraînement	40%
Souplesse n=18, ks=69%	6%	Souplesse n=14, ks=65%	14%	Souplesse n=15, ks=66%	20%	Souplesse n=15, ks=66%	13%

CHOIX

Contrôle		SO		SE		DS	
Santé	**89%**	**Effort**	**94%** (**87%**)	**Effort**	**94%** (**87%**)	**Effort**	**100%** (**94%**)
Effort	**83% (89%)**	**Volonté**	**87%**	**Santé**	**87%**	**Santé**	**94%**
Volonté	**78%**	**Santé**	**87%**	**Volonté**	**81%**	**Bien être**	**87%**
Beauté	61%	Bien être	62%	Bien être	62%	**Volonté**	**75%**
Echappatoire	61%	Beauté	62%	Echappatoire	62%	Echappatoire	62%
Bien être	56%	Echappatoire	56%	Beauté	62%	Beauté	62%
Loisir	50%	Loisir	56%	Loisir	56%	Partage	56 %
Amusement	50%	Partage	50%	Amusement	50%	Loisir	50%
Partage	44%	Amusement	44%	Partage	44%	Amusement	44%
Performance	44%	Performance	25 %	Performance	44%	Performance	31%
Entraînement	39%	Amusement	19%	Entraînement	25%	Entraînement	19%
Souplesse n=18, ks=69%	6%	Souplesse n= 16, ks=67%	12%	Souplesse n= 16, ks=67%	6 %	Souplesse n= 16, ks=67%	12%

* différence significative vis-à-vis du groupe contrôle ; **en gras les éléments centraux ;** élément renforcé ; (fréquence de réfutation à t2)

Les résultats présentés dans le tableau n°32, qui indiquent les fréquences de réfutation de la M.E.C. à t1 (annexe 17 pour les résultats complets à t2), vont dans le sens de nos attentes : l'élément central « effort », notamment en situation de double soumission choix, se voit attribué la place la plus centrale au sein de la structure de la représentation sociale du sport chez les étudiants non-sportifs. Les résultats déjà élevés (83%, 15/18) à l'item « effort » dans le groupe contrôle impliquent que même une augmentation importante de la centralité de cet élément dans les conditions expérimentales ne pourrait pas être statistiquement significative sans un très grand nombre de participants. Aussi nous devrons limiter notre propos ici à une description qualitative des résultats sans effectuer d'analyses statistiques, donc sans valider nos hypothèses concernant la structure de la représentation sociale du sport (H1(r) à H10(r)).

En situation de double argumentation dans un contexte de liberté, l'item manipulé se voit attribuer un score de 100% à court terme et 94% à long terme. Il s'agit de la modalité dans laquelle les fréquences de réfutation sont maximums. D'ailleurs, dans les deux autres situations où l'individu est déclaré libre, l'élément « effort » devient également l'item le plus central (94%, 15/16 dans la condition soumission écrite et dans la condition soumission orale). Il est à noter qu'en situation de double soumission, l'élément « bien-être » vient compléter le noyau central de la représentation. Il s'agit d'une différence significative par rapport aux participants du groupe contrôle (14/16 vs. 10/18 ; χ^2 (1, n = 34) = 4,16, $p < .05$, η^2 = 0,05), et non isolée puisqu'en situation d'argumentation écrite la fréquence de réfutation à l'item « bien-être » est aussi plus important (60%), tout comme dans la modalité simple argumentation orale (60%). Tout comme on a pu le constater pour le renforcement de l'item « entraînement », il semblerait qu'il y ait une connexion entre tous les différents éléments de représentation et que la modification de l'un d'entre eux, essentiellement lorsqu'elle a lieu au sein du noyau, entraîne une évolution plus globale liée à ces nouveautés. Ici, les étudiants associeraient le bien-être à l'effort : le renforcement de la présence de l'effort en sport aurait provoqué l'inconditionnalité du bien-être. Cette modification se vérifie : les étudiants ont évoqué dans leurs argumentations le fait que la production d'effort permettait de se sentir bien et détendu après l'exercice physique.

C’est un point essentiel sur lequel nous reviendrons pour la suite de nos travaux : l’élément central « effort » renverrait à d’autres éléments (plutôt positifs comme bien-être), à d’autres valeurs (favorables à la pratique sportive) qui auront leur importance dans l’évolution future des comportements de pratique des étudiants non-sportifs. Dans ce sens, une analyse quantitative des arguments produits par les étudiants sera proposée à la fin de l’étude présente afin d’appuyer notre ressenti et afin d’expliquer le choix de nos prochaines expériences portant sur la modification de la signification de l’élément central « effort ».

Maintenant que l’élément « effort » est devenu l’élément le plus central de la représentation sociale chez les non-sportifs, il est intéressant de voir si des changements d’attitude, voire de comportement sont provoquer. Dans l’optique d’un rapprochement de la représentation sociale du sport chez les non-sportifs vers la représentation chez les sportifs, cette étude semble offrir le cadre le plus pertinent : puisque l’attitude des non-sportifs est modifiée lorsque le noyau central de la représentation est engagé, alors l’implication de l’élément le plus central dans des actes de soumission pourrait provoquer des changement plus importants.

4.4.4.2. Résultats concernant les attitudes et les intentions

Tableau n°33 : score moyen sur 11 (écart type) à l'échelle d'attitude et d'intention des participants ayant renforcé l'élément « effort » selon les conditions :

		Choix				Non choix		
		Contrôle n= 18	SO n= 16	SE n= 16	DS n= 16	SO n= 14	SE n= 15	DS n= 15
Je suis favorable à la pratique du sport	t1	4,13 (1,12)	4,95 (1,19)	6,27* (1,06)	6,34* (1,33)	3,82 (1,13)	4,61 (1,05)	4,11 (0,77)
	t2	3,92 (1,81)	3,74 (1,28)	4,26 (1,01)	6,24* (1,18)	4,12 (1,86)	4,37 (1,28)	3,17 (1,24)
J'accorde une importance à la pratique du sport	t1	2,22 (1,22)	2,37 (1,49)	3,53 (1,16)	5,92* (1,33)	1,54 (0,94)	1,36 (1,15)	2,95 (0,87)
	t2	2,82 (1,22)	2,78 (1,39)	2,72 (1,16)	4,79* (1,03)	2,36 (0,93)	2,58 (1,05)	2,11 (0,87)
Je suis motivé pour faire du sport	t1	2,64 (1,14)	2,54 (1,21)	3,12 (1,40)	5,37* (1,73)	1,72 (1,31)	2,29 (1,6)	3,21 (1,19)
	t2	1,93 (1,02)	1,89 (1,54)	2,25 (1,29)	4,63* (1,76)	2,17 (1,55)	2,71 (1,13)	2,16 (0,78)
J'ai l'intention de faire du sport au cours des 15 prochains jours	t1	2,09 (0,52)	2,36 (1,43)	3,28 (0,78)	5,99* (1,21)	1,44 (1,42)	1,74 (0,94)	2,27 (1,08)
	t2	2,28 (0,42)	1,82 (1,31)	1,95 (1,07)	4,93* (0,96)	3,21 (0,83)	2,17 (1,78)	2,04 (1,01)
J'ai l'intention de faire du sport au cours des 3 prochains mois	t1	3,11 (1,95)	2,68 (2,19)	3,87 (2,14)	6,68* (1,84)	2,51 (2,22)	2,98 (1,54)	3,33 (1,54)
	t2	3,84 (2,13)	3,22 (1,78)	2,68 (1,54)	4,48 (2,17)	2,41 (2,38)	3,67 (2,23)	3,43 (1,91)
J'ai l'intention de faire du sport plus fréquemment qu'à l'accoutumée	t1	2,12 (1,75)	1,69 (2,13)	2,28 (1,64)	7,88* (1,54)	1,33 (2,02)	2,13 (1,54)	2,81 (1,54)
	t2	1,87 (1,24)	1,35 (1,41)	2,10 (1,13)	5,24* (1,16)	2,34 (1,03)	2,12 (1,39)	1,91 (1,41)

*écart significatif avec le score obtenu en condition contrôle

_ écart significatif avec le score obtenu à DS Choix

Les résultats du tableau n°33 présentent un changement d'attitude lorsque les participants trouvent des arguments qui démontrent que « l'effort » est toujours nécessaire en sport. Il y a un effet du choix puisque les participants des conditions choix obtiennent des scores plus élevés à l'item « *Je suis favorable à la pratique du sport* » que les étudiants de la condition contrôle (M = 5,85, *E.T.* = 1,19 vs. M = 4,13, *E.T.* = 1,12, F (3,84) = 3,22, $p < .05$, η^2 = 0,02). Ce résultat valide notre hypothèse n°1(a). De même, notre hypothèse n°2(a) est confirmée : les étudiants en condition double soumission choix se déclarent plus favorables à la pratique du sport (M = 6,34, *E.T.* = 1,33) que les participants du groupe contrôle (M = 4,13, *E.T.* = 1,12, F (3,99) = 4,2, $p < .03$, η^2 = 0,08). Cet effet perdure dans le temps (M = 6,24, *E.T.* = 1,18 vs. M = 3,92, *E.T.* = 1,81, F (3,84) = 3,86, $p < .04$, η^2 = 0,06). Notre hypothèse n°7(a) est également validée. Ces participants ayant doublement argumenté en libre choix accordent aussi plus d'importance à la pratique d'une activité sportive que les participants de la condition contrôle à court (M = 5,92, *E.T.* = 1,33 vs. M = 2,22, *E.T.* = 1,22, F (3,84) = 6,71, $p < .01$, η^2 = 0,17) et long terme (M = 4,79, *E.T.* = 1,03 vs. M = 2,82, *E.T.* = 1,22, F (3,84) = 3,49, $p < .04$, η^2 = 0,06). Cette différence significative n'est cependant pas présente par rapport aux étudiants des conditions de simple soumission (écrite et orale). Nos hypothèses n°3(a) et 8(a) ne sont donc pas validées. Par contre les sujets composant les conditions choix accordent plus d'importance à la pratique du sport que les participants des conditions non-choix (M = 3,94, *E.T.* = 1,33 vs. M = 1,95, *E.T.* = 0,99, F (3,84) = 3,48, $p < .04$, η^2 = 0,06). Notre hypothèse n°4(a) validée confirme l'effet de dissonance ressenti par les étudiants positionnés en condition choix.

Enfin, les scores obtenus par les participants de la condition double soumission choix sont supérieurs à ceux obtenus par les étudiants non-sportifs de la condition double soumission non-choix (M = 6,34, *E.T.* = 1,33 vs. M = 4,11, *E.T.* = 0,77, F (3,84) = 3,28, $p < .04$, η^2 = 0,06). Notre hypothèse n°5(a) est validée. Cet effet perdure dans le temps (M = 6,24, *E.T.* = 1,18 vs. M = 3,17, *E.T.* = 1,24, F (3,84) = 5,82, $p < .02$, η^2 = 0,10). Cette évolution valide notre hypothèse n°10(a).

Les résultats montrent que l'évolution observée du point de vue attitudinal s'accompagne d'un changement au niveau des intentions comportementales : les participants de la condition double soumission choix se montrent plus motivés pour faire du sport (M = 5,37, $E.T.$ = 1,73) que les étudiants du groupe contrôle (M = 2,64, $E.T.$ = 1,14, F (3,84) = 4,08, p < .03, η^2 = 0,08). Ce constat persiste à t2 (M = 4,63, $E.T.$ = 1,76 vs. M = 1,93, $E.T.$ = 1,02, F (3,84) = 3,99, p < .03, η^2 = 0,03). Nos hypothèse n°2(i) et n°7(i) sont validées. Ce constat est marquant puisqu'il concerne également les trois autres items mesurant les intentions. Les étudiants appartenant à la condition double soumission choix déclarent avoir significativement plus l'intention de faire du sport (M = 5,99, $E.T.$ = 1,33) dans les quinze prochains jours que les participants du groupe contrôle (M = 2,09, $E.T.$ = 0,52, F (3,84) = 6,8, p < .01, η^2 = 0,18) mais également par rapport aux sujets des deux conditions simple soumission choix (M = 2,82, $E.T.$ = 1,10, F (3,84) = 6,12, p < .02, η^2 = 0,11). L'évolution perdure également à t2 donc nous confirmons nos hypothèses n°3(i) n°8(i). C'est aussi le cas pour l'intention de pratique à plus long terme.

Les étudiants en condition double soumission choix déclarent avoir plus l'intention de pratiquer du sport dans les trois prochains mois (M = 6,68, $E.T.$ = 1,84) que les participants des conditions contrôle (M = 3,11, $E.T.$ = 1,95, F (3,84) = 6,24, p < .02, η^2 = 0,11), simple soumission choix (M =3,27, $E.T.$ = 2,16, F (3,84) = 6,18, p < .02, η^2 = 0,11) et double soumission non-choix (M = 3,33, $E.T.$ = 1,54, F (3,84) = 6,13, p < .02, η^2 = 0,11). Notre hypothèse n°5(i) est validée. L'intention de pratique est maintenue plus élevé à t2 par rapport aux étudiants composant le groupe double soumission non-choix : par exemple, à l'item « *Avez-vous l'intention de faire du sport plus fréquemment qu'à l'accoutumée ?* » les étudiants de la condition double soumission choix ont des scores plus élevés que les participants de la condition double soumission non-choix (M = 5,24, $E.T.$ = 1,16 vs. M = 1,91, $E.T.$ = 1,41, F (3,84) = 6,11, p < .02, η^2 = 0,11). Ce constat valide notre hypothèse n°10(i).

Les résultats sont encourageants car le changement d'attitude s'accompagne d'une évolution des intentions de pratique. Les participants ayant argumenté à l'écrit puis à l'oral, dans un contexte de liberté, en faveur de l'élément « effort » ont changé leur attitude et leur intention comportementale. Au niveau attitudinal, ces résultats confirment le constat réalisé lors de l'étude n°3 : renforcer un élément de la représentation sociale du sport permettrait de changer les attitudes envers le sport des étudiants non-sportifs. De plus, il semblerait que le renforcement d'un élément initialement central provoquerait, en plus du changement d'attitude, une évolution des intentions comportementales.

Nous émettons cependant une interrogation sur le processus qui a amené les participants à vouloir faire plus de sport. Jusqu'à présent, nous expliquions les changements d'attitude observés par la rationalisation des actes contre-représentationnels : dans l'étude n°3B et n°4B, les éléments « performance » et « entraînement » ont donné lieu à des actes attribuant un caractère inconditionnel à des éléments initialement périphériques. Afin de réduire l'incohérence entre l'inconditionnalité nouvelle des éléments (développée dans les argumentations) et la conditionnalité initiale de ces éléments, les participants changeaient d'attitude. Dans le cadre du renforcement de l'élément déjà central, la dissonance ne devrait pas être présente : en effet, démontrer que l'effort est toujours nécessaire en sport n'est pas en contradiction avec la représentation sociale du sport que possèdent les non-sportifs. La dissonance ne serait donc pas présente dans ces situations de soumission et ne pourrait à priori pas expliquer les changements d'attitude et d'intention. Pourtant, même pour les conditions où c'est l'élément « effort » déjà central sur lequel portait l'argumentation, nous observons bien une différence entre les conditions de liberté et les conditions de non-choix. Les effets sur les attitudes et les intentions comportementales ne s'observent que dans les conditions de liberté. Ce qui suggère donc quand même qu'il s'agit ici aussi d'un effet de rationalisation de la dissonance. Pour clarifier cela, nous avons vérifié le contenu des argumentations produites au cours de l'expérience. Il semblerait que la dissonance se soit matérialisée autour du sens, de la signification de l'élément central « effort » et non autour de son inconditionnalité au sein de leur représentation. Il est possible que les étudiants aient réinterprété la consigne : la plupart des participants n'ont pas argumenté le fait que l'effort est toujours présent en sport, mais ils ont spontanément trouvé des arguments favorables et positifs dans la pratique des efforts en sport. C'est-à-dire qu'ils ont développé des arguments sur les bienfaits de l'effort en sport, sur la sensation ressentie après la réalisation d'un effort, sur le lien important existant entre effort et santé, sur l'importance de faire des efforts quotidiennement, etc. Afin de vérifier ce sentiment, nous proposerons à la fin de l'étude n°4C une analyse de discours. Nous allons observer maintenant si le changement d'intention pourrait s'accompagner d'une évolution des comportements.

4.4.4.3. Résultats concernant les comportements

Tableau n°33 : score moyen sur 11 (écart type) à l'échelle de comportement des participants ayant renforcé l'élément « effort » selon les conditions :

			Choix			Non choix		
		Contrôle n= 18	SO n= 16	SE n= 16	DS n= 16	SO n= 14	SE n= 15	DS n= 15
Je suis d'accord pour signer une pétition en faveur de la pratique régulière d'un sport	t1	3,25 (1,92)	4,15 (1,39)	4,28 (1,12)	4,27 (1,37)	3,53 (1,55)	4,11 (1,68)	2,98 (1,74)
	t2	3,14 (1,73)	3,82 (1,69)	4,02 (1,36)	4,14 (2,03)	3,13 (1,15)	3,22 (1,15)	2,86 (1,27)
Je suis intéressé par les infos portant sur les activités sportives qui se déroulent au SUAPS	t1	3,21 (0,73)	3,89 (1,29)	4,15 (0,68)	6,12* (1,46)	4,01 (1,24)	3,31 (1,58)	2,78 (1,81)
	t2	3,19 (1,26)	3,24 (1,63)	3,37 (1,64)	2,82 (1,60)	3,17 (0,92)	3,18 (1,64)	2,85 (1,28)
Je suis d'accord pour que mon nom soit inscrit sur la liste du SUAPS	t1	1,89 (1,23)	2,23 (1,32)	2,33 (1,51)	4,45* (1,84)	1,54 (1,20)	2,11 (1,77)	1,77 (1,59)
	t2	1,72 (1,14)	2,25 (0,98)	2,44 (1,24)	4,08* (1,87)	1,75 (1,14)	1,88 (0,89)	1,42 (1,52)
Je suis prêt(e) à participer à une ou plusieurs séances du SUAPS	t1	1,24 (2,13)	2,08 (1,58)	2,18 (1,73)	4,27* (1,99)	1,11 (1,78)	1,19 (2,33)	1,06 (1,51)
	t2	1,82 (1,44)	1,79 (1,52)	2,04 (1,23)	3,86* (0,96)	1,79 (1,08)	1,62 (1,49)	1,42 (1,51)

*écart significatif avec le score obtenu en condition contrôle
_ écart significatif avec le score obtenu à DS Choix

Les résultats montrent qu'il y a bien un effet significatif du choix sur les comportements des participants (F (4,83) = 7,28, $p < .01$, η^2 = 0,16). Par exemple, à l'item « *Je suis prêt(e) à participer à une ou plusieurs séances du SUAPS* », les étudiants des conditions choix répondent plus favorablement (M = 2,84, $E.T.$ = 1,77) que les étudiants du groupe contrôle (M = 1,24, $E.T.$ = 2,13, F (4,83) = 3,09, $p < .05$, η^2 = 0,04). Notre hypothèse n°1(c) est validée.

De même, les étudiants libres ont des scores supérieurs aux participants des conditions non-choix (M = 2,84, $E.T.$ = 1,77 vs. M = 1,12, $E.T.$ = 1,87, F (4,83) = 3,23, $p < .05$, η^2 = 0,05). Même si l'effet ne perdure pas dans le temps, notre hypothèse n°4(c) est validée.

Les étudiants en condition double soumission choix se déclarent plus intéressés par les informations portant sur les activités du SUAPS à t1 (M = 6,12, $E.T.$ = 1,46) que ceux du groupe contrôle (M = 3,21, $E.T.$ = 0,73, F (4,83) = 4,11, $p < .03$, η^2 = 0,08). L'hypothèse n°2(c) est également validée. Ils sont aussi davantage d'accord pour que leur nom soit inscrit sur la liste du SUAPS (M = 4,45, $E.T.$ = 1,84 vs. M = 1,89, $E.T.$ = 1,23, F (4,83) = 4,02, $p < .03$, η^2 = 0,08) par rapport aux étudiants composant la condition contrôle, mais également par rapport aux participants des conditions simple soumission choix (M = 2,28, $E.T.$ = 1,41, F (4,83) = 3,64, $p < .03$, η^2 = 0,06) et double soumission non-choix (M = 1,77, $E.T.$ = 1,59, F (4,83) = 4,13, $p < .03$, η^2 = 0,08). Les effets perdurent à t2, par conséquent nous validons nos hypothèses n°2(c), n°3(c), n°5(c), n°7(c), n°8(c) et n°10(c). Aussi, les personnes qui se montrent les plus motivées pour participer à une séance du SUAPS sont les participants de la condition double soumission choix avec un score moyen de 4,27 ($E.T.$ = 1,99) contre 1,24 ($E.T.$ = 2,13) pour les étudiants composant le groupe contrôle (F (4,83) = 5,52, $p < .02$, η^2 = 0,10), 2,13 ($E.T.$ = 1,65) pour les étudiants des conditions simple soumission choix (F (4,83) = 3,62, $p < .03$, η^2 = 0,06), et 1,06 ($E.T.$ = 1,51) pour les étudiants de la condition double soumission non-choix (F (4,83) = 5,66, $p < .03$, η^2 = 0,08).

Les résultats montrent donc que les comportements évoluent lorsque les participants sont amenés à renforcer un élément central de la représentation sociale du sport. C'est un constat cohérent avec les intentions déclarées. Nous allons voir maintenant les comportements effectifs de ces participants pour observer si cette évolution comportementale s'affirme.

Tableau n°35 : pourcentage de réponse « oui » des participants ayant renforcé l'item « effort » selon les conditions :

	Choix				Non-choix		
	Contrôle	SO	SE	DS	SO	SE	DS
Avez-vous participé à une séance du SUAPS depuis l'expérience ?	0% (0/18)	0% (0/16)	0% (0/16)	18,75%* (3/16)	0% (0/14)	0% (0/15)	0% (0/15)
Avez-vous fait du sport depuis l'expérience ?	5,55% (1/18)	0% (0/16)	6,25% (1/16)	37,5%* (6/16)	0% (0/14)	6,67% (1/15)	0% (0/15)
Avez-vous fait du sport depuis le dernier questionnaire rempli ? (2 mois après t2)	0% (0/12)	7,14% (1/14)	15,38% (2/13)	54,54%* (6/11)	0% (0/9)	0% (0/7)	0% (0/8)

*écart significatif avec le score obtenu en condition contrôle
_ écart significatif avec le score obtenu à DS Choix

Les résultats montrent qu'il y a un effet du choix (13/134 vs. 1/112 ; χ^2 (1, n = 246) = 8,82, p < .01, η^2 = 0,15) sur le comportement effectif des participants. Les participants de la double soumission choix ont plus participé à une séance du SUAPS (3/16) que les membres des conditions contrôle (0/18 ; χ^2 (1, n = 34) = 3,7, p < .06, η^2 = 0,03), simple soumission choix (0/32 ; χ^2 (1, n = 48) = 6,40, p < .02, η^2 = 0,10) et double soumission non-choix (0/15 ; χ^2 (1, n = 31) = 3,11, p < .08, η^2 = 0,02). Nous précisons une nouvelle fois qu'il s'agit d'une donnée de comportement très importante et pleine de sens, car au-delà de la déclaration des étudiants, nous sommes allés vérifier auprès du service des sports, et plus précisément auprès du personnel en charge de l'animation des séances, de la présence des participants.

Ensuite, nous observons encore un effet significatif du choix lorsque l'on demande aux participants s'ils ont fait du sport (7/48 vs. 1/44 ; χ^2 (1, n = 92) = 4,38, p < .04, η^2 = 0,06). Les étudiants de la condition double soumission choix déclarent avoir fait plus de sport (6/16) que les membres des conditions contrôle (1/18 ; χ^2 (1, n = 34) = 5,29, p < .03, η^2 = 0,06), simple soumission choix (1/32 ; χ^2 (1, n = 48) = 8,15, p < .01, η^2 = 0,23) et double soumission non-choix (0/15 ; χ^2 (1, n = 31) = 5,75, p < .02, η^2 = 0,06).

A plus longs termes, deux mois après t2, nous observons toujours l'effet du choix (9/38 vs. 0/24 ; χ^2 (1, n = 62) = 6,65, p < .01, η^2 = 0,16) sur les comportements. Les participants de la double soumission choix déclarent avoir fait plus de sport 2 mois après t2 (6/11) que les étudiants des conditions contrôle (0/12 ; χ^2 (1, n = 34) = 8,86, p < .01, η^2 = 0,25), simple soumission choix (3/27 ; χ^2 (1, n = 48) = 8,16, p < .01, η^2 = 0,23) et double soumission non-choix (0/15 ; χ^2 (1, n = 31) = 6,38, p < .02, η^2 = 0,06). Par conséquent, les effets observés lors de la mesure des intentions et des attitudes se retrouvent. Les participants déclarés libres ayant argumenté à l'oral et à l'écrit en faveur de « l'effort » changent de comportement.

4.4.5. Conclusion

Dans un premier temps, nous avons vu que l'élément central « effort » dans la représentation sociale du sport chez les non-sportifs pouvait être renforcé. Par l'intermédiaire des actes en libre-choix, l'élément en question devient le plus central de la représentation sociale du sport. Par conséquent, le noyau central de la représentation sociale chez les non-sportifs se rapproche du noyau de la représentation sociale du sport que possèdent les sportifs, chez qui, « effort » est le plus central. Sur le plan structural, les résultats confirment les bilans précédents : la double soumission réalisée dans un contexte de libre-choix permet d'engendrer des modifications au sein de la structure de la représentation sociale du sport à court et long terme.

Ensuite, il est intéressant d'observer que le renforcement de l'élément central « effort » ait provoqué un changement d'attitude, d'intention et de comportement chez les étudiants non-sportifs. En effet, les participants initialement non-adeptes de la pratique sportive se déclarent plus favorables envers le sport lorsqu'ils réalisent deux argumentations qui défendent l'idée que le sport nécessite toujours de l'effort. Non seulement, ces derniers se déclarent plus motivés pour faire du sport, mais surtout ils pratiquent réellement plus de sport après l'expérience : les données déclaratives dans un premier temps sur leur fréquence de pratique, puis leur participation effective à des séances du SUAPS appuie ce constat. Il semblerait donc que le renforcement d'un élément central de la représentation sociale du sport entraîne un changement

d'attitude et de comportement envers la pratique sportive. Cependant, nous avons nuancé l'effet du renforcement de l'inconditionnalité de l'élément central en question, et nous avons supposé que les participants auraient plutôt « positivé » et mis en avant les avantages et les bénéfices de l'effort en sport. En considérant cet aspect, nous pouvons émettre une hypothèse expliquant le changement d'attitude et de comportement des étudiants non-sportifs : l'écart entre la signification initiale de l'effort (que nous supposons de valence négative) et la signification qu'ils lui attribuaient dans leurs argumentations (de valence plus positive) aurait généré un état de dissonance qui aurait amené les participants à modifier leurs attitudes, leurs intentions comportementales et leurs comportements. En fait, les étudiants auraient plutôt réinterprété la consigne qui leur avaient été donnée : il semblerait que donner des arguments qui démontrent que le sport nécessite toujours de l'effort soit tellement évident pour les participants (« effort » étant un élément central et inconditionnellement rattaché à la pratique sportive) qu'ils auraient orienté leurs argumentations vers la signification qu'ils accordent à la notion d'effort. Afin d'illustrer cette impression, nous proposons d'établir une analyse du discours dans laquelle nous dégagerons quatre composants : 1/ les arguments positifs envers l'effort (par exemple « *L'effort permet de se sentir bien par la suite* ») ; les arguments non-négatifs envers l'effort (par exemple « *Faire des efforts n'est finalement pas si difficile que cela* ») ; 3/ les arguments négatifs envers l'effort (par exemple « *Il est fatiguant de faire des efforts* ») ; 4/ les arguments non-positifs envers l'effort » (par exemple « *Ca n'est pas toujours bon de répéter l'effort physique* »).

Tableau n°36 : nombre d'arguments proposés par les étudiants en fonction de leur valence (positif vs. non négatif vs. négatif vs. non-positif) :

	Choix			Non-choix		
	SO n= 16	SE n= 16	DS n= 16	SO n= 14	SE n= 15	DS n= 15
Arguments positifs	12	17	26	15	15	22
Arguments non-négatif	2	3	5	2	1	4
Arguments négatifs	3	2	7	1	2	7
Arguments non-positifs	1	2	2	0	0	5

Les résultats de notre analyse confirment notre impression : les étudiants ont principalement donné des arguments à valence positive de la notion d'effort. Au total, sur l'ensemble de notre échantillon (soit 110 étudiants), 124 arguments à valence positive envers l'élément « effort » ont été cités : 107 arguments positifs (par exemple : « *l'effort permet de se sentir bien* », « *les efforts musclent* », « *faire de l'effort permet de rester en bonne santé* », « *on se sent bien après avoir fait de l'effort physique* », etc.) et 17 arguments non-négatifs (par exemple : « *ce n'est pas si fatiguant de faire des efforts* », « *l'effort c'est pas forcément que transpirer* », « *en fait c'est pas si dur* », etc.). 32 arguments à valence négative ont été également prononcés : 22 arguments négatif (par exemple : « *trop d'effort peut nuire à la santé* », « *faire des efforts ne sert à rien* », « *l'effort peut être dangereux* », « *répéter l'effort peut être violent* », « *les efforts sont violents* », etc.) et 10 arguments non-positifs (par exemple : « *les efforts ne sont pas si bon que ça* », « *répéter l'effort ne permet pas forcément la santé* », « *il faut faire attention, la pratique des efforts n'est pas important* », etc.). Les étudiants non-sportifs ont donc principalement trouvé des arguments positifs, ce qui d'après nous, aurait pu changer la signification qu'ils accordent à la notion « effort ». Au total, 74% des participants ont cité au moins une fois un argument à valence positive, et 33% d'entre eux ont évoqué deux arguments à valence positive.

Cette analyse confirme donc notre ressenti sur le terrain et nous permet d'expliquer le changement d'attitude, d'intention et de comportement observé lorsque les participants renforcent l'élément central « effort » : il semblerait que la dissonance se soit matérialisée autour du sens, de la signification de l'élément central « effort » et non autour de son inconditionnalité au sein de leur représentation. Les étudiants semblent avoir réinterprété la consigne : la plupart des participants n'ont pas argumenté le fait que l'effort est toujours présent en sport, mais ils ont spontanément trouvé des arguments favorables et positifs dans la pratique des efforts en sport. C'est-à-dire qu'ils ont développé des arguments sur les bienfaits de l'effort en sport, sur la sensation ressentie après la réalisation d'un effort, sur le lien important existant entre effort et santé, sur l'importance de faire des efforts quotidiennement, etc. Deux raisons pourraient expliquer cette idée : 1/ la rationalisation ne pourrait se faire en modifiant la structure de la représentation car l'élément « effort » étant déjà central et inconditionnel ; 2/ L'effet du changement de signification de l'élément « effort » serait synonyme de perturbation cognitive car il affecte le cœur du noyau, système qui orienterait les pensées et les conduites des individus. Nous entrevoyons l'idée que la représentation sociale du sport puisse être modifiée, non pas dans son organisation structurale, mais dans la signification des éléments qui la compose. Cette modification de la signification d'un élément central pourrait être à l'origine d'un comportement nouveau.

Nous développerons cette idée lors des études n°5 et n°6. Nous allons à présent observer l'effet d'un renforcement non pas d'un élément représentationnel, mais de trois éléments de représentation en même temps. Cette expérience permettrait aux étudiants non-sportifs de rapprocher leur structure représentationnelle vers celle de la représentation sociale du sport présente chez les sportifs. Etant donné que les items « performance » et « effort » seront à nouveau renforcés, nous pouvons supposer que les effets observés lors des expériences précédentes (études n°3B et n°4C) sur les attitudes et les comportements puissent se cumuler.

4.5. Etude 4D : renforcement des éléments « souplesse », « entraînement » et « effort », et transformation de la représentation sociale du sport

L'objectif au cours de cette étude n°4D était de renforcer simultanément les trois éléments manipulés lors des études n°4A, n°4B et n°4C : l'élément « souplesse » devrait évoluer au sein de la périphérie, l'élément périphérique « entraînement » devrait intégrer le noyau central, et l'élément central « effort » pourrait devenir l'élément le plus central de la représentation sociale du sport chez les non-sportifs. Dans ce sens, la représentation sociale du sport chez les non-sportifs se rapprocherait de la représentation sociale du sport observée chez les sportifs. L'objectif étant de cumuler les trois évolutions structurales observées lors des études précédentes et de voir si les effets sur l'attitude, l'intention et le comportement sont répliqués notamment concernant le renforcement des éléments « entraînement » et « effort ».

4.5.1. Plan

4.5.1.1. Les variables indépendantes

Les variables sont identiques à celles opérationnalisées dans les études n°4A, n°4B et n°4C :

- L'engagement : choix vs. non-choix ;
- La forme de l'argumentaire : soumission écrite vs. soumission orale vs. double soumission.

Au final, six conditions sont déterminées par notre protocole expérimental en fonction de nos deux variables indépendantes :

- L'engagement : choix vs non choix ;
- La forme de l'argumentaire : simple soumission écrite vs simple soumission orale vs double soumission ;

4.5.1.2. Les variables dépendantes

Nous avons fait passer à l'ensemble des participants le même questionnaire (annexe 7) utilisé lors des études n°4A, n°4B et n°4C à t1 et à t2 (quinze jours plus tard). Il comprenait un test de mise en cause, des échelles d'attitude comprenant 2 items relatifs aux attitudes et 4 items concernant les intentions comportementales vis-à-vis de la pratique du sport. Le comportement était également mesuré à travers 4 items à t1, puis quinze jours plus tard à t2 (2 items), et enfin lors d'une dernière mesure à plus long terme deux mois après t2.

4.5.2. Les hypothèses

4.5.2.1. Les hypothèses théoriques principales

- La dissonance provoque des effets sur la structure des représentations sociales ;
- La dissonance provoque des effets sur les attitudes, les intentions et les comportements à court et à long terme ;

3.2.2.1. Les hypothèses opérationnelles détaillées

Nos hypothèses concernant les attitudes (de H1(a) à H10(a)), les intentions (de H1(i) à H10(i)) et les comportements (de H1(c) à H10(c)) sont similaires à celles proposées lors de les études n°4A, n°4B et n°4C. Nous présentons les hypothèses concernant la structure de la représentation sociale du sport (r) à t1. Ces hypothèses ont été une nouvelle fois répliquées à plus long terme (t2).

- H1(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « souplesse » évolue au sein de la périphérie, l'élément périphérique « entraînement » intègre le noyau central et l'élément « effort » devienne le plus central de la représentation sociale du sport chez les participants placés en situation de choix (à t1) contrairement aux participants du groupe contrôle ;

- H2(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « souplesse » évolue au sein de la périphérie, l'élément périphérique « entraînement » intègre le noyau central et l'élément « effort » devienne le plus central de la représentation sociale du sport chez les participants placés en situation de choix et ayant doublement argumenté à l'écrit et à l'oral (à t1) contrairement aux participants du groupe contrôle ;

- H3(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « souplesse » évolue au sein de la périphérie, l'élément périphérique « entraînement » intègre le noyau central et l'élément « effort » devienne le plus central de la représentation sociale du sport chez les participants placés en situation de choix et ayant doublement argumenté à l'écrit et à l'oral (à t1), contrairement aux participants en condition simple soumission choix ;
- H4(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « souplesse » évolue au sein de la périphérie, l'élément périphérique « entraînement » intègre le noyau central et l'élément « effort » devienne le plus central de la représentation sociale du sport chez les participants placés en situation de choix (à t1), contrairement aux participants en situation non-choix ;

- H5(r) : nous nous attendons à ce que l'élément « souplesse » évolue au sein de la périphérie, l'élément périphérique « entraînement » intègre le noyau central et l'élément « effort » devienne le plus central de la représentation sociale du sport chez les participants placés en situation de choix et ayant doublement argumenté à l'écrit et à l'oral (à t1), contrairement aux participants en situation non-choix ayant doublement argumenté ;

Nous nous attendons à ce que tous ces effets perdurent dans le temps et se reproduisent à t2 : H6(r), H7(r), H8(r), H9(r) et H10(r) ;

Au final, chaque variable dépendante a 10 hypothèses :

- Représentation sociale : H1(r), H2(r), H3(r), H4(r), H5(r), H6(r), H7(r), H8(r), H9(r), H10(r) ;
- Attitudes : H1(a), H2(a), H3(a), H4(a), H5(a), H6(a), H7(a), H8(a), H9(a), H10(a) ;
- Intentions : H1(i), H2(i), H3(i), H4(i), H5(i), H6(i), H7(i), H8(i), H9(i), H10(i) ;
- Comportements: H1(c), H2(c), H3(c), H4(c), H5(c), H6(c), H7(c), H8(a), H9(c), H10(c)

4.5.3. Méthode

4.5.3.1. Les participants

Notre échantillon se compose de 113 étudiants fréquentant les filières « Licence de Sciences Humaines » sur le campus d'Aix-Marseille Université. Nous avons interrogé 101 étudiantes et 12 étudiants. L'âge moyen de notre échantillon est de 20,4 ans (*E.T.* = 1,44). Tous se déclarent non-sportifs et ont répondu « non » aux trois items liés à leur fréquence de pratique (*i.e., « Pratiquez-vous une activité sportive ? », « Avez-vous fait du sport au cours des 15 derniers jours ? » et « Avez-vous pratiqué du sport au cours des trois derniers mois ? »*).

4.5.3.2. Rappel des conditions

Nous rappelons ici les 6 conditions (+ le contrôle) engendrées par le croisement des 2 variables indépendantes : engagement (à 2 modalités) et nature de l'acte (3 modalités) :

- Condition 1 (n=14) : non choix, simple soumission écrite : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments à l'écrit qui démontrent que le sport nécessite toujours de la souplesse, de l'entraînement et de l'effort ;
- Condition 2 (n=15) : non choix, simple soumission orale : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments à l'oral qui démontrent que le sport nécessite toujours de la souplesse, de l'entraînement et de l'effort ;
- Condition 3 (n=16) : non choix, double soumission : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments à l'écrit puis à l'oral qui démontrent que le sport nécessite toujours de la souplesse, de l'entraînement et de l'effort ;
- Condition 4 (n=16) : choix, simple soumission écrite : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments à l'écrit qui prouvent que le sport nécessite toujours de la souplesse, de l'entraînement et de l'effort, après lui avoir précisé qu'il était libre d'accepter ou de refuser de passer l'expérience ;
- Condition 5 (n=17) : choix, simple soumission orale : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments oraux qui prouvent que le sport nécessite toujours de la souplesse, de l'entraînement et de l'effort, après lui avoir précisé qu'il était libre d'accepter ou de refuser de passer l'expérience ;

- Condition 6 (n=17) : choix, double soumission : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments écrits et oraux qui prouvent que le sport nécessite toujours de la souplesse, de l'entraînement et de l'effort, après lui avoir précisé qu'il était libre d'accepter ou de refuser de passer l'expérience ;
- Condition contrôle (n=18).

4.5.3.3. Le matériel

Le matériel était identique à celui utilisé lors des études n°4A, n°4B et n°4C à savoir des feuilles sur lesquelles était inscrite la consigne contre-représentationnelle (*Veuillez, s'il vous plaît, trouver des arguments qui démontrent que l'effort est toujours nécessaire en sport* ; annexe 18) pour les argumentations écrites, un magnétophone, le questionnaire final VD et des dépliants proposés par le SUAPS qui résumait le principe et les activités qu'il proposait (annexe 3).

4.5.3.4. Les consignes

Comme lors des études n°4A, n°4B et n°4C, les étudiants étaient également directement recrutés en TD et CM de psychologie, sociologie et langues vivantes d'Aix-Marseille Université. Après leur avoir précisé que l'on cherchait des personnes qui ne pratiquaient pas de sport, les sujets s'inscrivaient et étaient amenés, quelques jours plus tard, dans une salle d'expérimentation et les consignes variaient en fonction des conditions dans lesquelles ils étaient placés. Pour les conditions choix, il était notamment précisé que les sujets étaient déclarés libres d'accepter ou de refuser leur participation à l'expérience.

4.5.4. Les résultats

Nous décomposons une nouvelle fois, les résultats en trois parties : ceux concernant la structure de la représentation sociale du sport, ceux concernant les attitudes et les intentions comportementales, et enfin ceux portant sur les comportements.

4.5.4.1. Les résultats concernant la structure de la représentation sociale du sport

Dans un premier temps, nous donnons les résultats du test de Mise En Cause qui nous permettront de voir si nos paradigmes engageants ont réussi à modifier la place des éléments manipulés au sein de la structure de la représentation sociale du sport que possèdent les non-sportifs.

Tableau n°37 : résultats à T1 (et à t2) de la MEC pour les trois items cumulés selon les conditions :

NON CHOIX

Contrôle		SO		SE		DS	
Santé	**89%**	**Effort**	**87%** (**80%**)	**Santé**	**93%**	**Santé**	**87%**
Effort	**83%(89%)**	**Santé**	**80%**	**Effort**	**86%** (86%)	**Effort**	**81%** (**87%**)
Volonté	**78%**	**Beauté**	**73%**	**Volonté**	**71%**	**Volonté**	**75%**
Beauté	61%	Echappatoire	60%	Beauté	64%	Beauté	62%
Echappatoire	61%	Volonté	60%	Bien être	57%	Echappatoire	62%
Bien être	56%	Bien être	53%	Echappatoire	50%	Bien être	56%
Loisir	50%	Loisir	47%	Loisir	43%	Loisir	50%
Amusement	50%	Partage	47%	Amusement	43%	Amusement	50%
Partage	44%	Amusement	40%	Partage	36%	Partage	44%
Performance	44%	Performance	40%	Entraînement	29% (36%)	Entraînement	44% (37%)
Entraînement	39% (44%)	Entraînement	33% (40%)	Performance	21%	Performance	37%
Souplesse	6% (0%)	Souplesse	7% (7%)	Souplesse	7% (7%)	Souplesse	12% (6%)
n=18, ks=69%		n=15, ks=66%		n=14, ks=65%		n=16, ks=67%	

CHOIX

Contrôle		SO		SE		DS	
Santé	**89%**	**Effort**	**88%** (**88%**)	**Effort**	**87%** (**94%**)	**Effort**	**94%** (**89%**)
Effort	**83%(89%)**	**Santé**	**82%**	**Santé**	**87%**	**Santé**	**82%**
Volonté	**78%**	**Volonté**	**70%**	**Volonté**	**81%**	**Volonté**	**82%**
Beauté	61%	Echappatoire	65%	Entraînement	62% (56%)	**Entraînement**	**76%** (**70%***)
Echappatoire	61%	Entraînement	65% (47%)	Bien être	62%	Echappatoire	59%
Bien être	56%	Bien être	59%	Echappatoire	56%	Beauté	59%
Loisir	50%	Beauté	53%	Beauté	50%	Bien être	53 %
Amusement	50%	Souplesse	47% *(12%)	Performance	50%	Souplesse	47%* (41%*)
Partage	44%	Performance	41%	Souplesse	37%* (19%)	Loisir	41%
Performance	44%	Partage	41%	Partage	37%	Performance	35%
Entraînement	39% (44%)	Amusement	35%	Amusement	31%	Partage	23%
Souplesse	6% (0%)	Loisir	18 %	Loisir	19%	Amusement	18%
n=18, ks=69%		n=17, ks=68%		n=16, ks=67%		n=17, ks=68%	

* différence significative vis-à-vis du groupe contrôle ; **en gras les éléments centraux ;** élément renforcé ; (fréquence de réfutation à t2)

Les résultats présentés dans le tableau n°37 paraissent conformes à nos attentes car les éléments en question, en condition double soumission choix, ont évolué au sein de la structure de la représentation sociale du sport chez les étudiants non-sportifs. Tout d'abord, l'élément « souplesse » obtient de meilleures fréquences de réfutation en condition choix qu'en condition contrôle (22/50 vs. 1/18 ; χ^2 (1, n = 68) = 8,74, p < .004, η^2 = 0,15).

C'est également le cas de l'élément « entraînement » (34/50 vs. 7/18 ; χ^2 (1, n = 68) = 4,69, p < .04, η^2 = 0,07) qui entre dans le noyau central de la représentation sociale du sport chez les étudiants non-sportifs. Bien que l'élément « effort » soit le plus central dans la représentation présente chez les non-sportifs ayant participé aux conditions choix, la fréquence de réfutation élevée de l'élément en question dans la condition contrôle (83%) ne permet pas d'établir une différence significative. Cela a pour effet d'invalider notre hypothèse n°1(r) mais également l'ensemble de nos hypothèses concernant la structure de la représentation sociale du sport chez les étudiants non-sportifs. Cependant, il est intéressant de voir que les trois éléments enregistrent les modifications en condition double soumission choix : l'élément « souplesse » évolue dans la périphérie avec un score de réfutation de 47% (8/17) contre 6% (1/18) dans la condition contrôle (χ^2 (1, n = 35) = 7,88, p < .005, η^2 = 0,11) et 12% (2/16) dans la condition double soumission non-choix (χ^2 (1, n = 33) = 4,66, p < .04, η^2 = 0,07) ; l'élément périphérique « entraînement » intègre le noyau central et évolue significativement par rapport aux étudiants composant le groupe contrôle (13/17 vs. 7/18 ; χ^2 (1, n = 35) = 5,04, p < .03, η^2 = 0,10) et le groupe double soumission non-choix (13/17 vs. 7/16 ; χ^2 (1, n = 33) = 3,70, p < .06, η^2 = 0,05) ; l'élément « effort » devient l'élément le plus central de la représentation sociale du sport chez les non-sportifs avec une fréquence de réfutation de 94% (16/17).

L'évolution de ces trois éléments est maintenue dans le temps uniquement dans la condition double soumission choix : l'élément « souplesse » obtient une fréquence de réfutation à t2 supérieure à celle du groupe contrôle (7/17 vs. 0/18 ; χ^2 (1, n = 35) = 9,26, p < .003, η^2 = 0,28), des groupes soumission choix (7/17 vs. 5/33 ; χ^2 (1, n = 50) = 4,17, p < .05, η^2 = 0,06) et de la condition double soumission non-choix (7/17 vs. 1/16 ; χ^2 (1, n = 33) = 5,47, p < .02, η^2 = 0,10).

Par conséquent, la représentation sociale du sport a subi plusieurs modifications simultanées dans sa structure. Le renforcement des trois éléments en même temps a provoqué un bouleversement dans la représentation, aussi bien au sein de la périphérie (« souplesse ») que dans le système central (« entraînement » et « effort »). Que ce soit par le renforcement indépendant des éléments ou bien le renforcement des trois items cumulés, les paradigmes engageants se sont montrés efficaces afin de produire cette transformation. Plus précisément, la double soumission provoquerait un changement durable alors que les paradigmes de simple soumission entraineraient une évolution à court terme.

Nous allons à présent nous intéresser aux attitudes et aux intentions comportementales de nos sujets. Après que la structure hiérarchique de la représentation sociale du sport chez les étudiants non-sportifs ait été modifiée, nous allons vérifier s'il y a eu des changements au niveau des attitudes et des intentions comportementales. Etant donné que la transformation de la représentation sociale du sport a été réalisée dans le sens d'un rapprochement de la représentation des sportifs (souplesse au cœur de la périphérie, entraînement dans le noyau, effort le plus central), nous nous attendons à des changements d'attitude et d'intentions comportementales.

4.5.4.2. Résultats concernant les attitudes et les intentions comportementales

Tableau n°38 : score moyen sur 11 (écart type) à l'échelle d'attitude et d'intention des participants ayant renforcé les éléments « souplesse », « entraînement » et « effort » selon les conditions :

			Choix			Non choix		
		Contrôle n= 18	SO n= 17	SE n= 16	DS n= 17	SO n= 15	SE n= 14	DS n= 16
Je suis favorable à la pratique du sport	t1	4,13 (1,72)	3,88 (1,28)	3,98 (1,22)	4,34 (1,48)	4,57 (1,97)	4,33 (1,28)	3,82 (1,35)
	t2	3,92 (0,85)	3,71 (1,18)	4,22 (0,82)	3,88 (1,37)	4,22 (1,55)	4,53 (1,27)	3,56 (0,71)
J'accorde une importance à la pratique du sport	t1	2,22 (0,98)	3,41 (1,18)	3,22 (1,53)	3,23 (1,27)	3,12 (1,57)	2,62 (1,37)	2,72 (0,99)
	t2	2,82 (1,42)	3,58 (1,39)	3,86 (1,27)	4,12 (1,03)	3,26 (1,23)	2,86 (1,05)	2,21 (1,07)
Je suis motivé pour faire du sport	t1	2,64 (1,03)	2,67 (1,23)	2,36 (0,99)	2,32 (1,42)	2,27 (0,92)	2,12 (0,85)	3,03 (1,09)
	t2	1,93 (1,12)	2,92 (1,54)	3,12 (1,49)	3,11 (1,76)	2,27 (1,35)	1,98 (1,13)	2,36 (1,29)
J'ai l'intention de faire du sport au cours des 15 prochains jours	t1	2,09 (1,26)	2,32 (0,86)	2,14 (1,36)	1,86 (1,26)	2,50 (0,61)	2,98 (0,85)	3,12 (1,29)
	t2	2,28 (0,87)	2,16 (1,21)	1,92 (1,27)	1,99 (0,76)	2,56 (0,97)	2,27 (1,78)	2,51 (1,37)
J'ai l'intention de faire du sport au cours des 3 prochains mois	t1	3,11 (1,55)	3,89 (2,13)	3,12 (1,75)	3,34 (1,54)	2,99 (2,02)	2,83 (1,54)	3,77 (1,65)
	t2	3,84 (2,34)	3,78 (1,48)	2,78 (1,57)	3,14 (2,26)	2,26 (2,39)	2,77 (2,51)	3,33 (1,23)
J'ai l'intention de faire du sport plus fréquemment qu'à l'accoutumée	t1	2,12 (1,62)	1,65 (0,91)	1,97 (1,11)	2,06 (1,24)	1,56 (0,78)	1,22 (1,06)	1,65 (1,37)
	t2	1,87 (1,21)	2,24 (1,15)	1,78 (1,61)	2,29 (0,67)	1,64 (0,97)	2,04 (1,11)	1,71 (1,51)

*écart significatif avec le score obtenu en condition contrôle

_ écart significatif avec le score obtenu à DS Choix

Le tableau n°38 ne présente pas de modification au niveau attitudinal et au niveau intentionnel. Il n'y a pas d'effet du choix (F (6,84) = 1,97, $p < .1$) sur l'attitude et sur l'intention comportementale des participants ayant trouvé des arguments qui démontrent que le sport nécessite de la souplesse, de l'entraînement et de l'effort. Même, les participants appartenant à la condition double soumission choix n'obtiennent pas de meilleurs résultats que les étudiants des conditions contrôle, simple soumission et double soumission non-choix. Par conséquents nos hypothèses portant sur les attitudes et les intentions ne sont pas validées.

La modification de la représentation sociale du sport n'a pas provoqué les résultats escomptés sur le plan attitudinal et intentionnel. Il s'agit pourtant de la condition dans laquelle la représentation sociale du sport a le plus évolué chez les non-sportifs : de plus cette évolution permettait de rapprocher la représentation sociale du sport des non-sportifs de la représentation des étudiants sportifs (l'élément le plus central était « effort », « entraînement » appartenait au noyau central et « souplesse » à la première périphérie). Il semblerait que l'accumulation des bouleversements au sein de la structure représentationnelle inhibe les changements attitudinaux et intentionnels. La dissonance provoquée par la multiplication des actes problématiques aurait été rationalisée sur plusieurs thèmes du sport (« souplesse », « effort » et « entraînement ») et par conséquent, n'aurait pas pu avoir la même amplitude que dans les conditions renforçant un seul élément de représentation. La transformation massive de la représentation sociale, sur plusieurs éléments simultanément, semble avoir été suffisante pour que les sujets réduisent totalement leur dissonance, sans avoir besoin de la réduire encore à travers un changement d'attitude

Nous allons maintenant voir les effets au niveau comportemental de notre protocole expérimental. Au vu des résultats précédents, le comportement n'est modifié que lorsque les intentions sont changées, nous allons pouvoir vérifier cet effet.

4.5.4.3. Résultats concernant les comportements

Tableau n°39 : score moyen sur 11 (écart type entre parenthèses) à l'échelle de comportement des participants ayant renforcé les éléments « souplesse », « entraînement » et « effort » selon les conditions :

			Choix			Non choix		
		Contrôle n= 18	SO n= 17	SE n= 16	DS n= 17	SO n= 15	SE n= 14	DS n= 16
Je suis d'accord pour signer une pétition en faveur de la pratique régulière d'un sport	t1	3,25 (0,98)	3,86 (1,18)	3,42 (1,53)	4,00 (1,27)	3,49 (1,57)	2,91 (1,37)	3,28 (0,99)
	t2	3,14 (1,12)	,32 (0,58)	2,87 (1,07)	3,12 (1,25)	3,25 (0,72)	3,15 (1,64)	2,65 (1,22)
Je suis intéressé par les infos portant sur les activités sportives qui se déroulent au SUAPS	t1	3,21 (0,84)	3,41 (1,18)	3,17 (0,93)	3,39 (1,37)	3,27 (1,46)	2,71 (1,27)	3,88 (0,91)
	t2	3,19 (1,12)	3,33 (1,19)	3,46 (1,06)	4,02 (1,33)	3,67 (1,13)	3,11 (1,05)	2,94 (0,77)
Je suis d'accord pour que mon nom soit inscrit sur la liste du SUAPS	t1	1,89 (1,14)	1,73 (1,18)	2,23 (0,96)	1,67 (1,53)	1,62 (1,66)	2,33 (1,14)	2,27 (1,11)
	t2	1,72 (1,14)	2,32 (1,21)	1,84 (1,40)	2,29 (1,73)	1,93 (1,31)	1,79 (1,6)	2,47 (1,19)
Je suis prêt(e) à participer à une ou plusieurs séances du SUAPS	t1	1,24 (1,21)	1,51 (0,77)	1,73 (0,85)	1,88 (1,34)	1,75 (0,91)	1,76 (1,58)	1,23 (1,02)
	t2	1,82 (1,23)	2,32 (1,13)	2,22 (0,98)	1,56 (1,31)	1,84 (1,43)	1,75 (0,54)	1,54 (1,05)

*écart significatif avec le score obtenu en condition contrôle

_ écart significatif avec le score obtenu à DS Choix

Il n'y a pas d'effet du choix (F (4,82) = 0,73, p < .4) sur les comportements des participants ayant trouvé des arguments qui démontrent que le sport nécessite de la souplesse, de l'entraînement et de l'effort. Même, les participants appartenant à la condition double soumission choix n'obtiennent pas de meilleurs résultats que les autres étudiants (F (4,82) = 0,68, p < .5). Nos hypothèses concernant les comportements ne sont pas validées.

Tableau n°40 : pourcentage de réponse « oui » des participants ayant renforcé les items « souplesse », « entraînement » et « effort » selon les conditions :

		Choix			Non-choix		
	Contrôle	SO	SE	DS	SO	SE	DS
Avez-vous participé à une séance du SUAPS depuis l'expérience ?	0% (0/18)	0% (0/16)	0% (0/17)	0% (0/17)	0% (0/15)	0% (0/14)	0% (0/16)
Avez-vous fait du sport depuis l'expérience ?	5,55% (1/18)	6,25% (1/16)	0% (0/17)	0% (0/17)	0% (0/15)	0% (0/14)	0% (0/16)
Avez-vous fait du sport depuis le dernier questionnaire rempli ? (2 mois après l'expérience)	0% (0/18)	0% (0/12)	0% (0/11)	8,33% (1/12)	0% (0/12)	9,09% (1/11)	0% (0/10)

*écart significatif avec le score obtenu en condition contrôle

_ écart significatif avec le score obtenu à DS Choix

L'analyse des résultats ne présente aucun effet de la variable choix (2/135 vs. 0/123 ; X^2 (1, n = 258) = 1,84, p < .2). Les participants déclarés libres qui ont argumenté à l'oral et à l'écrit ne déclarent pas avoir fait plus de sport que les autres puisqu'aucun participant n'a répondu positivement aux items pratique (0/17 vs. 2/96 ; X^2 (1, n = 246) = 0,36, p < .6). Ces résultats sont cohérents avec les attitudes et les intentions observées précédemment, qui n'avaient pas changé chez les étudiants ayant argumenté les trois items en même temps.

4.5.5. Conclusion

Nous avons vu dans cette étude n°4D qu'il était possible de modifier simultanément la représentation sociale du sport chez les étudiants non-sportifs à différents niveaux. Lorsque les participants argumentent à l'écrit et à l'oral dans un contexte dans lequel ils se sentent libre, plusieurs évolutions sont observées à court et à long terme : 1/ l'élément « souplesse », qui appartient initialement à la seconde périphérie, évolue au sein de la représentation pour atteindre la première périphérie ; 2/ l'élément « entraînement », appartenant au système périphérique intègre le noyau central et obtient une place inconditionnelle au sein de la représentation ; 3/ l'élément « effort », déjà central à la base, devient l'élément le plus central dans la représentation sociale du sport chez les non-sportifs. D'un point de vue modification structurale de la représentation sociale du sport, nous avons atteint notre objectif : par l'intermédiaire de ces modifications cumulées, nous avons obtenu un rapprochement de la représentation sociale du sport chez les non-sportifs vers la représentation des sportifs. Cependant, il semble que cette évolution structurale n'ait pas entrainé les changements attitudinaux et comportementaux espérés. Même si dans les études n°3B (renforcement de l'élément « performance ») et n°4B (renforcement de l'élément « entraînement »), nous observions un changement d'attitude, et surtout dans l'étude n°4C (renforcement de l'élément « effort ») où le comportement était aussi changé, l'évolution simultanée des éléments représentationnels (dont « entraînement » et « effort » à nouveau) n'ont pas entrainé de modification des attitudes et des comportements. Sur l'ensemble de nos quatre études n°4, seul le renforcement d'un élément central a provoqué de grand changement. Nous entrevoyons ici une nouvelle piste de recherche : si la modification structurale de la représentation sociale du sport chez les étudiants non-sportifs n'entrainerait au mieux uniquement des changements attitudinaux (étude n°4B intégration « entraînement » dans le noyau), la modification de la représentation sociale du sport par l'intermédiaire de l'évolution de la signification d'un élément central (étude n°4C) pourrait provoquer des changement attitudinaux et comportementaux.

4.6. Discussion intermédiaire

Dans un premier temps, nous avons confirmé les résultats entrevus dans notre étude n°3 : il est possible de modifier la structure de la représentation sociale du sport chez les étudiants non-sportifs. Plus précisément, nous avons vu qu'il est possible de provoquer différentes évolutions au sein de la hiérarchie structurale de la représentation (Aïssani, 2009 ; Renard & al., 2007 ; Roussiau & al., 2001 ; Salès-Wuillemin & al., 2011 ; Souchet & al. 2010 ; Tafani & al., 2002, 2004). Lorsque les participants réalisent des actes de double soumission forcée, dans un contexte où ils se sentent libres, la représentation sociale évolue (Renard & al., 2007 ; Souchet & al., 2010). Plus exactement, nous avons vérifié qu'il est possible de : 1- renforcer l'élément de la seconde périphérie « souplesse » afin de modifier la première périphérie ; 2- renforcer l'élément périphérique « entraînement » afin de changer le noyau central ; 3- renforcer l'élément « effort » pour qu'il soit le plus central de la représentation ; 4- renforcer simultanément les trois éléments pour modifier la périphérie et le noyau de la représentation sociale du sport. Pour provoquer cette transformation brutale (cf. Abric, 1989), il semble que la réalisation de deux actes de soumission soit une première condition nécessaire : la dissonance provoquée par la production de deux actes contre-représentationnels amènerait les étudiants à rationaliser et à modifier leur représentation sociale du sport (Souchet & al., 2010 ; Tafani & Souchet, 2002, 2004). La deuxième condition nécessaire au changement de la structure représentationnelle est l'engagement des participants dans les actes de soumission (Aïssani, 2009 ; Renard & al.2007 ; Roussiau & al., 2001 ; Salès-Wuillemin & al., 2011 ; Souchet & al. 2010 ; Tafani & al., 2002, 2004) : les étudiants déclarés libres d'accepter ou de refuser de participer à l'expérience ressentiraient plus de dissonance, rationaliseraient d'autant plus leurs actes problématiques, et modifieraient davantage leur représentation sociale.

La transformation provoquée de la structure de la représentation sociale du sport était orientée : l'objectif était de rapprocher la représentation sociale du sport des non-sportifs vers celles des sportifs. C'est-à-dire que les trois éléments manipulés ne possédaient pas, à la base, la même place dans la hiérarchie de la représentation du sport selon que les étudiants pratiquaient ou non du sport. Suite aux différentes expériences, la représentation sociale chez les non-sportifs se rapprochait de la représentation que possèdent les sportifs : soit par une seconde périphérie contenant l'élément « souplesse » ; soit par un noyau central composé de l'élément « entraînement » ; soit par l'élément le plus central « effort » ; enfin, soit par l'effet cumulé des trois éléments. A la suite, nous avions émis l'hypothèse que la modification de la

structure de la représentation sociale du sport pourrait provoquer des changements au niveau attitudinal et comportemental chez les étudiants qui ne pratiquent pas d'activité sportive.

Les attitudes des participants envers la pratique sportive ont bien été modifiées. Nous avons vu, au cours du pré-test réalisé lors de l'expérience n°3, que les étudiants non-sportifs possédaient à la base une attitude défavorable et négative du sport. Il semble que cette attitude puisse être modifiée favorablement. Pour cela, deux conditions seraient nécessaires : la double soumission forcée en contexte de liberté (Renard & al.2007 ; Souchet & al. 2010) et l'argumentation en faveur d'un élément central. Tout d'abord, il faut que les participants développent des arguments écrits et oraux dans un contexte où ils se sentent libres, afin que les processus de réduction de la dissonance (le changement d'attitude) puissent se manifester. Ensuite, il semblerait nécessaire que les argumentations produites soient orientées en faveur d'un élément central de la représentation sociale du sport. Nous avons vu que les attitudes se modifient dans deux conditions : lorsque les participants argumentent en faveur de l'élément « entraînement » (périphérique à la base, mais central suite à l'expérience) ou en faveur de l'élément « effort » (déjà central). Cependant, nous avons distingué une différence entre ces deux cas de figure.

Dans le cas où le changement d'attitude est provoqué par la double soumission en faveur de l'élément « entraînement », nous nous retrouvons dans la même situation observée lors de l'étude n°3 : ce serait le renforcement d'un élément périphérique (devenu central) qui a produit l'évolution de l'attitude. Plus précisément la transformation de la représentation sociale dans son noyau ne serait pas à l'origine du changement attitudinal. L'analyse de médiation (Hayes & Preacher, 2008) a montré que l'effet de la double soumission (en contexte de liberté) sur le changement d'attitude était direct et non médiatisé par la modification de la structure de la représentation sociale. Ce serait donc le paradigme de la double soumission qui serait directement à l'origine du changement d'attitude (Azdia & Joule, 2001 ; Joule, 1991 ; Joule & Azdia, 2003 ; Joule & Girandola, 1995 ; Joule & Lefeuvre, 2003 ; Pittau-Aillaud & Joule, 2004). Mais même dans ce cas, l'apport des représentations sociales reste essentiel : les résultats en termes de changement d'attitude sont plus significatifs et persistants lorsque le paradigme de la double soumission est orienté en faveur d'un élément devenu central que lorsqu'il est orienté en faveur de l'attitude globale (cf. étude n°1). Ces résultats vont dans le sens des

recherches effectuées sur le lien entre les représentations sociales et l'attitude : l'attitude serait présentée comme « dépendante de la représentation sociale » (Rouquette & Rateau, 1998, p.24), les attitudes s'appuieraient sur la dimension évaluative de la représentation sociale (Moliner & Tafani, 1997) ou encore il existerait un ancrage de l'attitude au sein de la représentation sociale (Salès-Willemin, Stewart, & Dautun, 2004). Le changement d'attitude, lorsqu'un élément périphérique se voit attribuer un nouveau statut inconditionnel, serait dû à la rationalisation des actes contre-représentationnels (double soumission).

Dans le cas où le changement d'attitude est provoqué par la double soumission en faveur de l'élément initialement central « effort », nous proposons une autre explication : l'évolution ne peut pas se justifier par la rationalisation des actes contre-représentationnels puisque l'élément « effort » possède déjà un statut inconditionnel. Par contre, suite aux explications entendues et aux argumentations écrites au cours des expériences, il semblerait que la dissonance se soit matérialisée autour du sens, de la signification de l'élément central « effort ». Il semblerait que les étudiants aient réinterprété la consigne : la plupart n'ont pas trouvé des arguments qui démontrent que l'effort est toujours présent en sport, mais ils ont spontanément trouvé des arguments favorables et positifs dans la pratique des efforts en sport. C'est-à-dire qu'ils ont développé des arguments sur les bienfaits de l'effort en sport, sur la sensation ressentie après la réalisation d'un effort, sur le bien-être procuré par les efforts, sur le rapport existant entre effort et santé, sur l'importance de faire des efforts quotidiennement, etc. Nous pouvons d'ailleurs faire le lien avec les résultats du test de Mise En Cause : lorsque les participants devaient doublement argumenter en faveur de l'item « effort », l'élément « bien-être » évoluait dans la représentation sociale du sport que possèdent les non-sportifs pour devenir central. C'est une donnée qui conforte l'idée de réappropriation de la consigne, qui s'effectuerait dans le sens d'un changement positif de la signification de l'effort.

En considérant cet aspect, nous pouvons émettre une hypothèse expliquant le changement d'attitude des étudiants non-sportifs : la dissonance provoquée par l'écart entre la signification initiale de l'effort (que nous supposons négative) et la signification nouvelle due aux actes de soumission (qui serait devenue positive) aurait amenés les participants à modifier leur attitude. Nous entrevoyons l'idée que la représentation sociale du sport puisse être modifiée, non pas dans son organisation structurale, mais dans la signification des éléments la compose. Cette modification de la signification d'un élément central pourrait être à l'origine non seulement d'une attitude nouvelle, mais également d'un comportement nouveau.

Nous avons vu que dans le cadre du renforcement en faveur de l'élément « effort », les comportements sont également changés. Il semblerait que les actes du paradigme de la double soumission forcée, orientés sur le changement de signification de l'élément « effort », aient provoqué chez les participants un fort sentiment de dissonance. Pour rétablir une cohérence, les étudiants auraient non seulement rationnalisé leurs actes problématiques au niveau attitudinal et intentionnel, mais également au niveau comportemental. Cette évolution du comportement pourrait s'expliquer de deux manières : soit les participants auraient rationnalisé en actes leurs argumentations (Joule, 1986 ; Fointiat, 1994) en plus de la rationalisation cognitive relevée lors de la VD ; soit les participants ont rationnalisé leur intention, et le changement de comportement découlerait directement des intentions. Dans les deux cas, il est intéressant de voir que 37,5% des participants appartenant à la condition double soumission choix ont déclaré avoir fait du sport quinze jours après l'expérience en laboratoire. Une nouvelle mesure à plus long terme (2 mois après t2) permet de constater que la moitié d'entre eux se serait adonné à une activité sportive (mesure déclarative). C'est une donnée très intéressante à long terme, qui n'a pas encore été mesurée à ce jour. Si les chercheurs sont d'accord pour dire que la dissonance peut avoir des effets sur le long terme d'un point de vue attitudinal (Aronson & al., 1963 ; Beauvois, 2001 ; Collins & al., 1972 ; Freedman, 1965 ; Greenbaum, 1966 ; Higgins & al., 1979 ; Lepper, 1973 ; Nuttin, 1975 ; Pavin, 1991 ; Sénémeaud & al., 2009) et des effets sur le plan comportemental (Joule, 1986 ; Fointiat, 1994), nous nous proposons de mesurer l'impact de la dissonance sur les comportements sur le long terme.

Ces résultats sont encourageants sur plusieurs points : modification de la représentation sociale, changement de la signification d'élément représentationnel, changement attitudinal et d'intention comportementale, effet à long terme sur les comportements effectifs.

Si les effets de la modification structurale de la représentation sociale du sport sur l'attitude des non-sportifs ont été démontré au cours de deux expériences présentées (cf. étude n°3 et n°4), il nous semble que les autres effets demandent à être confirmés. Nous avons émis une hypothèse expliquant le changement d'attitude et de comportement des étudiants non-sportifs

lorsqu'ils argumentent à propos de l'élément « effort » : la dissonance provoquée par l'écart entre la signification initiale de l'effort (que nous supposons de valence négative) et la signification nouvelle qu'ils développent dans leurs argumentations durant les actes de soumission (plus positive) aurait amené les participants à modifier leur attitude et leur comportement. La suite de nos travaux va dans ce sens. Après avoir constaté que la modification de la structure de la représentation sociale du sport n'avait pas d'influence directe sur le changement de comportement effectif, nous proposons d'étudier l'effet de la modification de la signification des éléments centraux de la représentation sur les comportements.

Etude 5 : modification de la signification d'un élément central

.1. Vue d'ensemble

Dans un premier temps, nous avons vu que l'attitude négative des étudiants non-sportifs envers le sport pouvait être modifiée à court terme par la réalisation de deux actes contrattitudinels (étude n°1). Ensuite, nous avons effectué une étude des représentations sociales du sport chez des étudiants non-sportifs et des étudiants sportifs (étude n°2). Après, nous avons démontré la capacité de dynamique de la représentation sociale du sport présente chez les non-sportifs en renforçant un élément périphérique (« performance ») dans le noyau, et en sortant l'élément (« volonté ») du système central (étude n°3). Le renforcement de l'élément périphérique provoque un changement d'attitude à court et long terme. Ensuite, nous avons modifié la structure de la représentation sociale du sport que possèdent les non-sportifs à différents niveaux en renforçant des éléments périphériques (« souplesse » et « entraînement ») et un élément central (« effort »). Le renforcement de l'élément central « effort » a provoqué un changement d'attitude et de comportement à court et à long terme (étude n°4).

Plus précisément, nous avons suggéré que la modification d'attitude et de comportement des étudiants non-sportifs avait été provoquée par le changement de la signification de l'élément central « effort ». Cette présente recherche a pour but de confirmer cette proposition. Dans un premier temps, nous avons réalisé un pré-test visant à établir la signification de l'élément central « effort ». C'est-à-dire connaître ce à quoi renvoie l'élément « effort » pour les étudiants non-sportifs mais également pour les étudiants sportifs. Nous émettons l'hypothèse que les sportifs associent à l'effort une signification à valence positive et favorable, contrairement aux non-sportifs qui attribuent à l'effort une signification à valence négative et défavorable. Si les résultats vont dans le sens de notre hypothèse, nous pourrons proposer un protocole expérimental visant à modifier cette signification négative dans le but de la rendre positive. Une nouvelle fois, l'idée est de rapprocher la représentation sociale du sport que possèdent les non-sportifs vers la représentation que possèdent les sportifs.

Mais contrairement aux études n°3 et n°4, le rapprochement serait réalisé non pas sur le plan structural (mettant en jeu des éléments centraux vs. périphériques), mais sur le plan de la signification des éléments de représentation (ici « effort »). Et comme l'élément « effort » est central chez les non-sportifs (même le plus central chez les sportifs) et que le noyau central orienterait et guiderait les conduites, nous pensons que la modification de la signification de l'effort pourrait provoquer un changement de comportement comme entrevu lors de l'expérimentation précédente.

.2. Le pré-test

L'objectif de ce pré-test était double : montrer que les étudiants non-sportifs attribuent une signification à valence négative et néfaste à l'effort dans la pratique du sport et mettre en avant une différence avec des étudiants sportifs, qui de leur côté voient les efforts bénéfiques et bienfaisants. Les résultats de ce pré-test nous permettraient de confirmer l'interprétation des résultats de l'expérience n°4 et de fournir des données solides afin de mettre en place une cinquième expérimentation basée sur le changement de cette signification négative envers l'élément central « Effort » de la représentation sociale du sport.

Notre pré-test a été réalisé auprès de 166 étudiants inscrits en Licence de Sciences Humaines sur le campus d'Aix Marseille Université. L'âge moyen de l'échantillon est de 19,9 ans (*E.T.* = 2,04). Notre échantillonnage est respecté puisque notre population totale est composée de 123 de femmes et 43 d'hommes. 85 étudiants se déclarent sportifs (ont répondu de manière affirmative aux trois items liés à leur fréquence de pratique) et 81 non-sportifs (ont répondu de manière négative aux trois items) ont participé à notre enquête.

Nous avons proposé trois types de mesure dans un questionnaire (annexe20) afin de cerner la signification attribuée à l'effort : 1/ un questionnaire composé de 6 items mesurant les attitudes associées à l'effort, 4 items mesurant les intentions de faire des efforts et un item relatif à leur comportement lié à l'effort. Les participants devaient se positionner sur une échelle de Likert allant de 1 (en désaccord total) à 7 (tout à fait d'accord) ; 2/ une échelle d'appétence à l'effort (adaptation de l'échelle d'appétence au sport de Décamps, Battaglia, & Idier, 2010) sur laquelle les participants devaient se positionner sur une échelle de Likert en 7 points (par exemple « *lorsque j'ai envie de faire des efforts, il m'est impossible de résister* ») ; 3/ une mise

en situation de la pratique de l'effort était mesurée sur l'échelle de Borg (1990) en 15 points (Les participants devaient déterminer le degré d'effort perçu lors de la montée de 5 étages à pied et le degré d'effort perçu lors d'un footing de 20 minutes). Nous avons proposé différentes mesures autour de la notion de l'effort afin de disposer d'un matériel suffisamment solide et précis afin de déterminer la valence (positive vs. négative) attribuée à la signification de l'élément central « effort ».

Tableau n°41 : score moyen sur 7 (écart type) à l'échelle d'attitude, d'intention et de comportement des participants sportifs vs. non-sportifs :

	Sportifs n= 85	Non-sportifs n= 81	P
Aimez-vous faire des efforts ?	5,23 (1,12)	1,11 (0,32)	p< .001
Pour moi, l'effort est agréable	4,72 (1,04)	1,36 (0,88)	p< .001
je suis favorable à la pratique de l'effort	5,54 (0,88)	2,23 (1,23)	p< .001
J'accorde une importance à la pratique de l'effort	5,35 (0,97)	1,65 (0,34)	p< .001
La pratique de l'effort est vitale	5,08 (1,34)	1,53 (1,02)	p< .001
Je suis motivé pour faire des efforts	5,23 (1,65)	1,23 (0,53)	p< .001
J'ai l'intention de faire des efforts plus fréquemment qu'à l'accoutumée	4,82 (1,10)	1,86 (0,56)	p< .001
J'ai l'intention de faire des efforts dans les 15 prochains jours	5,68 (0,98)	1,49 (0,39)	p< .001
J'ai l'intention de faire des efforts dans les 3 prochains mois	5,82 (1,26)	2,43 (1,03)	p< .001
Je suis d'accord pour signer une pétition en faveur de la pratique de l'effort	4,74 (0,41)	2,97 (1,12)	p< .001

Les résultats présentés dans le tableau n°41 montrent que sur les 10 items mesurant les attitudes, les intentions et les comportements associés à la pratique de l'effort, les différences entre les sportifs et les non sportifs sont significatives.

Par exemple, à la question « *Aimez-vous faire des efforts ?* », les étudiants non-sportifs obtiennent un score significativement inférieur (*M* = 1,11, *E.T.* = 0,32) au score des sportifs (*M* = 5,23, *E.T.* = 1,12, *t* (164) = 32,46, *p* < .000, η^2 = 1,18). A l'item « *Pour moi, l'effort est agréable* », les étudiants non-sportifs ont un score inférieur (M = 1,36, E.T. = 0,88) par rapport au score des sportifs (*M* = 4,72, *E.T.* = 1,12, *t* (164) = 18,26, *p* < .000, η^2 = 0,67). De même, les non-sportifs se déclarent nettement moins favorables à la pratique des efforts (*M* = 2,23, *E.T.* = 1,23) par rapport aux étudiants qui pratiquent du sport (*M* = 5,54, *E.T.* = 0,88, *t* (164) = 16,94, *p* < .000, η^2 = 0,62).

Le constat est le même en ce qui concerne l'item « *j'accorde une importance à la pratique des efforts* », les non-sportifs obtiennent des scores nettement inférieurs (*M* = 1,65, *E.T.* = 1,34) par rapport aux sportifs (*M* = 5,35, *E.T.* = 0,97, *t* (164) = 14,22, *p* < .000, η^2 = 0,55). Egalement, l'effort est considéré comme moins vital chez les non-sportifs que chez les étudiants sportifs (*M* = 1,53, *E.T.* = 1,02 vs. *M* = 5,08, *E.T.* = 1,34, *t* (164) = 25,14, *p* < .000, η^2 = 0,79). Comme attendu, les non-sportifs ont une croyance plutôt négative de la pratique des efforts, la totalité des items liés à leur attitude étant bien en dessous de la moyenne. Nous supposons que cette attitude négative caractérise une valence négative de la signification de l'élément central « effort » dans la représentation sociale du sport chez les étudiants non-sportifs.

Les non-sportifs sont moins motivés pour faire des efforts (*M* = 1,23, *E.T.* = 0,53) que les sportifs (*M* = 5,23, *E.T.* = 1,65, *t* (164) = 30,18, *p* < .000, η^2 = 0,85). Que ce soit à court terme (« *Avez-vous l'intention de faire des efforts dans les quinze prochains jours ?* » ; *M* = 1,49, *E.T.* = 0,39 vs. *M* = 5,68, *E.T.* = 0,98, *t* (164) = 34,21, *p* < .000, η^2 = 0,87) ou que ce soit à long terme (« *Avez-vous l'intention de faire des efforts dans les trois prochains mois ?* » ; *M* = 2,43, *E.T.* = 1,03 vs. *M* = 5,82, *E.T.* = 1,26, *t* (164) = 17,28, *p* < .000, η^2 = 0,64) les non-sportifs ont beaucoup moins l'intention de faire des efforts. De plus, les étudiants qui ne pratiquent pas de sport sont significativement moins d'accord pour signer une pétition en faveur de la pratique des efforts (*M* = 2,97, *E.T.* = 1,12 vs. *M* = 4,74, *E.T.* = 0,41, *t* (164) = 12,21, *p* < .001, η^2 = 0,47)

Comme attendu, les étudiants non-sportifs semblent posséder une signification liée à l'élément « effort » caractérisée par une valence négative. Cette valence négative serait caractérisée par une attitude défavorable envers l'effort : pour eux, la pratique de l'effort n'est ni vitale, ni importante ; ils ne sont pas favorables à la pratique de l'effort ; de plus, ils n'aiment pas produire des efforts et n'ont pas l'intention de faire des efforts. Ce constat s'oppose à celui des étudiants sportifs : ils pensent que le sport est important et vital ; ils sont favorables à la pratique de l'effort et aiment faire des efforts. Par conséquent, les deux populations n'associeraient pas la même signification vis-à-vis de l'élément de représentation « effort ». Pour les sportifs l'effort serait une notion à valence positive et favorable, alors que les non-sportifs posséderaient une valence négative et défavorable à la pratique. Cette constatation va dans le sens de l'hypothèse que nous avions émis avant ce pré-test. La mesure de l'attitude nous semble un bon indicateur afin de déterminer la signification attribuée à l'effort. Nous utiliserons plus tard des échelles d'attitude dans l'expérience afin de différencier la signification d'effort des non-sportifs et des sportifs.

Afin de déterminer la signification attribuée à l'élément « effort » par les étudiants, nous avons proposé une deuxième mesure spécifique à l'effort : une échelle d'appétence à la pratique de l'effort. Il s'agit d'une version adaptée de l'échelle d'appétence à la pratique du sport de Décamps, G., Battaglia, N. & Idier, L., 2010. Cette mesure est adaptable selon ces chercheurs, et nombreux sont ceux qui ont profité de cet outil précieux et modulable pour mener à bien leurs recherches dans différents domaines (Griffiths, 2009 ; Junghanns, Backhaus, Tietz, Lange, Rink, Wetterling, & Driessen, 2005 ; Legleye, Karila, Beck, & Reynaud, 2009 ; Vavassori, Harrati, & Favard, 2002). Cette échelle se compose de 14 items sur lesquels les participants doivent donner leur degré d'accord en 7 points (de *pas du tout* à *absolument*).

Tableau n°42 : score moyen sur 7 (écart type) à l'échelle d'appétence à la pratique de l'effort des étudiants sportifs vs non-sportifs :

	Sportifs n= 85	Non-sportifs n= 81	
Lorsque j'ai envie de faire des efforts, il m'est impossible de résister	3,74 (1,13)	1,07 (0,32)	p < .001
J'éprouve une sensation de tension juste avant de réaliser des efforts physiques	3,21 (1,06)	2,24 (1,12)	p < .001
J'éprouve du plaisir pendant que je pratique des efforts physiques	4,81 (1,22)	1,21 (0,79)	p < .001
J'ai parfois une sensation de perte de contrôle pendant que je fais des efforts	2,91 (0,65)	2,41 (1,11)	p < .04
Je pense souvent à faire des efforts physiques	4,82 (1,32)	1,22 (0,54)	p < .001
Les moments que je consacre à faire des efforts physiques sont plus intenses et fréquents que je n'aurais pu l'imaginer	3,69 (0,99)	1,28 (0,57)	p < .001
J'ai déjà essayé de réduire ou abandonner les efforts que je réalise	2,62 (1,13)	1,33 (0,92)	p < .001
Je consacre beaucoup de temps à faire des efforts physiques	3,79 (1,14)	1,48 (1,07)	p < .002
J'ai parfois besoin de temps pour me remettre de mes efforts physiques	4,30 (1,45)	4,38 (1,34)	NS
J'ai l'impression que je fais davantage d'effort lorsque je dois faire face à des obligations ou des contraintes	4,54 (2,04)	4,29 (1,79)	NS
Le fait de pratiquer des efforts m'a déjà conduit à restreindre mes activités sociales (sorties entre amis, loisirs…)	3,11 (0,69)	1,08 (0,56)	p < .001
Je continue à faire des efforts bien que je sache que cela peut avoir des conséquences négatives sur ma qualité de vie	3,14 (1,33)	1,22 (1,31)	p < .001
Depuis que je fais des efforts, j'ai l'impression que je dois m'investir de plus en plus pour que cela me satisfasse	3,50 (0,69)	2,38 (0,42)	p < .001
Je me sens tendu, agité ou irritable si je ne peux pas faire des efforts	3,05 (0,87)	1,14 (0,77)	p < .001

Sur les 14 items proposés par l'échelle d'appétence à la pratique de l'effort, seuls deux scores ne présentent pas de différence significative entre les deux populations.

Par exemple, à l'item « *J'éprouve du plaisir pendant que je pratique des efforts physiques* » les non-sportifs ont des scores significativement plus faibles (M = 1,21, $E.T.$ = 0,79) que les sportifs (M = 4,81, $E.T.$ = 1,22, t (164) = 45,12, p < .000, η^2 = 0,92). A l'item *« Je pense souvent à faire des efforts physiques* » les scores des non-sportifs sont significativement inférieurs aux scores chez les sportifs (M = 1,22, $E.T.$ = 0,54 vs. M = 4,82, $E.T.$ = 1,32, t (164) = 19,52, p < .000, η^2 = 0,69). De même les non-sportifs ont des résultats inférieurs aux sportifs à l'item « *Je me sens tendu, agité ou irritable si je ne peux pas faire des efforts* » (M = 1,14, $E.T.$ = 0,77 vs. M = 3,05, $E.T.$ = 0,87, t (164) = 6,73, p < .000, η^2 = 0,21). Cette mesure permet, une nouvelle fois, de montrer la différence du rapport qu'entretiennent les sportifs et les non-sportifs avec la pratique des efforts. Associée aux résultats portant sur les croyances envers l'effort, cette échelle nous permet d'entrevoir la signification plutôt défavorable qu'attribuent les non-sportifs à l'élément « effort » (contrairement aux sportifs). Enfin, pour affiner cette idée, nous avons proposé deux exercices de mise en pratique de l'effort dans lesquels les participants devaient positionner sur une échelle (Borg, 1990) leur degré d'effort perçu pour réaliser deux tâches : monter un 5 étage à pieds, ce qui représente un niveau d'effort moyen, ou courir un footing de 20 minutes, ce qui correspond à un degré d'effort plus marqué. Ils devaient donc préciser le degré d'effort perçu s'étalant en 15 points : 1-2 très très léger, 3-4 très léger, 5-6 moyen, 7-8 un peu difficile, 10-11 pénible, 12-13 très pénible, 14-15 très très pénible.

Tableau n°42 : score moyen à l'échelle de Borg sur 15 (écart type) des étudiants sportifs vs non-sportifs :

	Sportifs	Non-sportifs	
Degré d'effort perçu lorsqu'on monte 5 étages	4,85 (1,54)	8,79 (1,66)	p< .001
Degré d'effort perçu lors d'un footing de 20 min	9,02 (1,34)	13,14 (1,12)	p< .001

Les résultats montrent une différence significative entre les deux populations concernant le degré d'effort perçu.

Les non-sportifs perçoivent l'intensité de l'effort supérieur (M = 8,79, $E.T.$ = 1,66) par rapport aux sportifs (M = 4,81, $E.T.$ = 1,22, t (164) = 39,12, p < .000, η^2 = 0,90) pour un exercice qui consiste à monter cinq étages à pieds. Le constat est le même pour un exercice prévoyant un footing de 20 minutes : les non-sportifs perçoivent l'intensité de l'effort plus importante (M = 13,14, $E.T.$ = 1,12) que les sportifs (M = 9,02, $E.T.$ = 1,34, t (164) = 32,47, p < .000, η^2 = 0,86). Ces résultats confirment une nouvelle fois le lien différent établi par les non-sportifs et les sportifs avec l'élément « effort ». Tous n'ont pas la même perception de l'intensité que requiert la réalisation d'un effort : les non-sportifs percevraient l'effort associé à une tâche moyenne (monter 5 étages à pieds) comme étant « pénible » (*i.e.*, échelle de Borg), alors que les sportifs la percevraient « très légère » ; pour les non-sportifs courir un footing de 20 minutes nécessiterait un effort « très très pénible », à l'opposé des sportifs qui considèreraient un effort « pénible ».

Ce pré-test avait pour but de mettre en avant la différence, supposée depuis l'expérience n°4, qui caractérise l'élément « effort » dans la pratique du sport chez les non-sportifs et les sportifs. Les résultats vont dans ce sens. En plus de confirmer le fait que ces deux populations ont une attitude très différente envers le sport (étude n°1), nous avons vu que les significations qu'ils attribuent à l'effort seraient également opposées. L'effort ne serait pas vécu ni perçu de la même manière : les non-sportifs concevraient l'effort de manière négative, désagréable, déplaisante et pénible, et n'aiment donc pas faire des efforts. A contrario, les sportifs possèderaient une signification plus positive, attrayante et plaisante de l'effort, et par conséquent ils apprécieraient les activités qui requièrent des efforts. C'est un constat qui est très important de notre point vu et qui vient confirmer les prémisses relevées lors de l'étude n°4.

Nous avons vu que l'élément « effort » faisait partie intégrante du noyau central de la représentation sociale du sport des étudiants non-sportifs et sportifs (étude n°2, n°3 et n°4). Nous venons de démontrer lors du pré-test que la signification attribuée par les étudiants non-sportifs à l'élément « effort » est négative. A l'opposé, la signification associée à l'effort pour les sportifs est positive. L'objectif de cette cinquième étude est de vérifier si la modification de la signification de l'élément central « effort » chez les non sportifs peut provoquer des changements de comportement. Après avoir remarqué que la modification structurale de la représentation sociale du sport n'engendrait pas de changements comportementaux (expériences n°3 et n°4), nous souhaitons observer l'impact d'une modification de la signification d'un élément central sur les comportements.

Nous émettons l'hypothèse que la signification négative attribuée à l'élément central « effort » serait un frein à la pratique du sport chez les non-sportifs. Le but est double : 1/ amener les participants non-sportifs à attribuer une signification positive et favorable de l'effort, comme l'entrevoient les sportifs ; 2/ montrer que les processus de réduction de la dissonance peuvent provoquer ce changement. Concernant ce dernier point, nous avons proposé une pré-enquête portant sur le lien précis qu'entretiennent les étudiants non-sportifs avec l'élément « effort », afin de déterminer la consigne future que nous allons donner aux participants. L'idée était de trouver la formulation idéale visant à engager les participants dans un état maximum d'inconfort psychologique. 85 sportifs et 81 non-sportifs ont pris part à notre enquête. Il s'agissait d'un questionnaire (sur une échelle en 7 points) mesurant différents items attitudinaux vis-à-vis du lien qu'entretiennent les étudiants avec la pratique de l'effort.

Tableau n°43 : score moyen sur 7 (écart type) au questionnaire d'attitude lié à la fréquence d'appréciation de la pratique des efforts chez des étudiants sportifs vs non-sportifs :

	Sportifs n= 85	Non-sportifs n= 81	P
Il est quelques fois bon et nécessaire de faire des efforts	5,23 (1,34)	4,25 (1,01)	p < .004
Il est souvent bon et nécessaire de faire des efforts	5,54 (0,96)	2,61 (0,67)	p < .001
Il est habituellement bon et nécessaire de faire des efforts	5,45 (1,12)	2,45 (0,65)	p < .001
Il est fréquemment bon et nécessaire de faire des efforts	5,52 (0,75)	2,22 (1,04)	p < .001
Il est toujours bon et nécessaire de faire des efforts	4,53 (0,86)	1,98 (0,64)	p < .001
Il est tout le temps bon et nécessaire de faire des efforts	4,22 (1,23)	1,51 (0,77)	p < .001

Dans un premier temps, l'ensemble des scores vérifie et confirme une nouvelle fois la différence entre les sportifs et les non-sportifs concernant leur ressenti envers la pratique des efforts. La distinction est significative entre les deux échantillons pour chacun des items que nous avons proposés. Ensuite, le but étant de trouver la formule qui créera le maximum de dissonance chez les étudiants non-sportifs, la proposition « *Il est tout le temps bon et nécessaire de faire des efforts* » obtient le score moyen le plus bas (1,51/7) chez ces derniers. Il s'agit de

l'affirmation avec laquelle ils sont le plus en désaccord, donc qui engendrera un maximum d'inconfort psychologique au moment où on leur demandera de produire des arguments dans ce sens. Les résultats de ce pré-test nous ont permis de construire la procédure et le matériel de la cinquième expérience.

.3. Le plan

.3.1. Les variables indépendantes

Les variables sont identiques à celles opérationnalisées dans l'étude n°4 :

- L'engagement : choix vs. non-choix ;
- La forme de l'argumentaire : soumission écrite vs. soumission orale vs. double soumission.

Au final, six conditions sont déterminées par notre protocole expérimental en fonction de nos deux variables indépendantes :

- L'engagement : choix vs non choix ;
- La forme de l'argumentaire : simple soumission écrite vs simple soumission orale vs double soumission ;

.3.2. Les variables dépendantes

Nous avons fait passer à l'ensemble des participants le même questionnaire utilisé lors de l'étude n°4 à t1 et à t2 (quinze jours plus tard). De plus, ce même questionnaire leur a été proposé trois semaines avant t1 lors d'un pré-test. Il comprenait un test de mise en cause, des échelles d'attitude comprenant 2 items relatifs aux attitudes et 4 items concernant les intentions comportementales vis-à-vis de la pratique du sport. A ce questionnaire, 10 items permettant d'évaluer la signification de l'élément « effort » ont été proposé (annexe 21), par exemple : « *je suis favorable à la pratique des efforts », « j'accorde une importance à la pratique des efforts », « la pratique des efforts est vitale* », etc.

Le comportement était également mesuré à travers 4 items à t1, puis quinze jours plus tard à t2 (2 items), et enfin lors d'une dernière mesure à plus long terme deux mois après t2. Au final, nous possédons une évolution qui s'étend à long terme : pré-test, t1, t2, plus une mesure comportementale 2 mois après t2.

.4. Les hypothèses

.4.1. Les hypothèses théoriques principales

- La dissonance provoque des effets sur la signification des éléments représentationnels ;
- Le changement de signification d'un élément central provoque des effets sur les attitudes, les intentions et les comportements à court et à long terme ;

.4.2. Les hypothèses opérationnelles détaillées

Nos hypothèses concernant les attitudes (de H1(a) à H10(a)), les intentions (de H1(i) à H10(i)) et les comportements (de H1(c) à H10(c)) sont similaires à celles proposées lors de l'étude n°4 (seules les hypothèses concernant les différences avec le groupe contrôle sont remplacées par les différences avec le pré-test). Une série d'hypothèses est ajouté afin de mesurer les effets portant sur la mesure de la signification de l'élément « effort » (H1(s) à H10(s)). Les hypothèses concernant la structure de la représentation sociale du sport (r) à t1 sont répliquées par rapport à l'étude n°4C concernant le renforcement de l'élément « effort ». Ces hypothèses ont été une nouvelle fois répliquées à plus long terme (t2).

Au final, chaque variable dépendante a 10 hypothèses comme lors des expériences précédentes :

- Représentation sociale : H1(r), H2(r), H3(r), H4(r), H5(r), H6(r), H7(r), H8(r), H9(r), H10(r) ;
- Attitudes : H1(a), H2(a), H3(a), H4(a), H5(a), H6(a), H7(a), H8(a), H9(a), H10(a) ;
- Signification de l'effort : H1(s), H2(s), H3(s), H4(s), H5(s), H6(s), H7(s), H8(s), H9(s), H10(s) ;
- Intentions : H1(i), H2(i), H3(i), H4(i), H5(i), H6(i), H7(i), H8(i), H9(i), H10(i) ;
- Comportements : H1(c), H2(c), H3(c), H4(c), H5(c), H6(c), H7(c), H8(a), H9(c), H10(c) ;

.5. Méthode

.5.1. Les participants

Notre échantillon se compose de 147 étudiants fréquentant les filières « Licence de Sciences Humaines » sur le campus d'Aix-Marseille Université. Nous avons interrogé 127 étudiantes et 20 étudiants. L'âge moyen de notre échantillon est de 19,9 ans (*E.T.* = 1,64). Tous se déclarent non-sportifs et ont répondu « non » aux trois items liés à leur fréquence de pratique (*i.e., « Pratiquez-vous une activité sportive ? », « Avez-vous fait du sport au cours des 15 derniers jours ? » et « Avez-vous pratiqué du sport au cours des trois derniers mois ? »*).

.5.2. Rappel des conditions

Nous rappelons ici les 6 conditions engendrées par le croisement des 2 variables indépendantes : engagement (à 2 modalités) et nature de l'acte (3 modalités) :

- Condition 1 (n=24) : non choix, simple soumission écrite : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments à l'écrit qui démontrent qu'il est tout le temps bon et nécessaire de faire des efforts ;

- Condition 2 (n=25) : non choix, simple soumission orale : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments à l'oral qui démontrent qu'il est tout le temps bon et nécessaire de faire des efforts ;
- Condition 3 (n=24) : non choix, double soumission : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments à l'écrit puis à l'oral qui démontrent qu'il est tout le temps bon et nécessaire de faire des efforts ;
- Condition 4 (n=25) : choix, simple soumission écrite : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments à l'écrit qui démontrent qu'il est tout le temps bon et nécessaire de faire des efforts, après lui avoir précisé qu'il était libre d'accepter ou de refuser de passer l'expérience ;
- Condition 5 (n=24) : choix, simple soumission orale : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments oraux qui démontrent qu'il est tout le temps bon et nécessaire de faire des efforts physiques, après lui avoir précisé qu'il était libre d'accepter ou de refuser de passer l'expérience ;
- Condition 6 (n=25) : choix, double soumission : l'expérimentateur demandait au sujet de trouver des arguments écrits et oraux qui démontrent qu'il est tout le temps bon et nécessaire de faire des efforts, après lui avoir précisé qu'il était libre d'accepter ou de refuser de passer l'expérience ;

.5.3. Le matériel

Le matériel était identique à celui utilisé lors de l'étude n°4 à savoir des feuilles sur lesquelles était inscrite la consigne (*Veuillez, s'il vous plaît, trouver des arguments qui démontrent qu'il est tout le temps bon et nécessaire de faire des efforts* ; annexe 22) pour les argumentations écrites, un magnétophone, le questionnaire final VD et des dépliants proposés par le SUAPS qui résumait le principe et les activités qu'il proposait (annexe 3).

.5.4. Les consignes

Comme lors de l'étude n°4, les étudiants étaient également directement recrutés en TD et CM de psychologie, sociologie et langues vivantes d'Aix-Marseille Université. Après leur avoir précisé que l'on cherchait des personnes qui ne pratiquaient pas de sport, les sujets s'inscrivaient et étaient amenés, quelques jours plus tard, dans une salle d'expérimentation et les consignes variaient en fonction des conditions dans lesquelles ils étaient placés. Pour les conditions choix, il était notamment précisé que les sujets étaient déclarés libres d'accepter ou de refuser leur participation à l'expérience.

.6. Les résultats

Nous décomposerons une nouvelle fois, les résultats en quatre parties : ceux concernant la structure de la représentation sociale du sport, ceux concernant les attitudes, une autre concernant les intentions comportementales, et enfin ceux portant sur les comportements. Concernant la mesure des attitudes, nous déclinerons les résultats des pensées et des croyances associées au sport, mais aussi à l'effort afin d'observer l'évolution de la signification de l'élément « effort »

.6.1. Résultats concernant la structure de la représentation du sport

Tous les participants ont rempli le test de Mise en Cause lors des trois temps de l'expérience. Nous présentons ci-dessous les tableaux de résultats du test pour chacune des six conditions expérimentées et aux trois moments de passation. Par souci de clarté et de visibilité nous ne présenterons ici que les 6 premières cognitions de chaque représentation sociale (l'ensemble des résultats des tests de M.E.C. sont détaillés dans les annexes 23 et 24). Il s'agit des items les plus importants et les plus influents des représentations symbolisées en sachant que l'élément « effort », qui attire toute notre attention, est toujours représenté parmi les 6 premiers items. Dans le tableau n°45, nous présenterons les résultats observés chez les participants des conditions non-choix, puis nous donnerons les fréquences de réfutation obtenues chez les étudiants des conditions choix.

Tableau n°45 : principaux résultats de la M.E.C. des étudiants non-sportifs selon les conditions « non-choix » :

	Pré-test		T1		T2	
Soumission Orale n=25, ks=73%	**Effort**	**88%**	**Santé**	**88%**	**Santé**	**92%**
	Santé	**84%**	**Effort**	**84%**	**Volonté**	**80%**
	Volonté	**80%**	**Volonté**	**80%**	**Effort**	**80%**
	Echappatoire	72%	Beauté	68%	**Beauté**	**72%**
	Beauté	56%	Bien être	64%	Echappatoire	60%
	Bien être	56%	Echappatoire	52%	Loisir	56%
Soumission Ecrite n=24, ks=72%	**Effort**	**87%**	**Santé**	**92%**	**Effort**	**87%**
	Santé	**87%**	**Effort**	**87%**	**Santé**	**83%**
	Beauté	67%	**Volonté**	**79%**	**Volonté**	**75%**
	Volonté	62%	Beauté	67%	Echappatoire	67%
	Echappatoire	58%	Bien être	62%	Beauté	62%
	Bien être	54%	Loisir	58%	Performance	58%
Double Soumission n=24, ks=72%	**Santé**	**96%**	**Santé**	**92%**	**Effort**	**83%**
	Effort	**87%**	**Effort**	**92%**	**Santé**	**83%**
	Beauté	**75%**	**Volonté**	**83%**	**Volonté**	**79%**
	Volonté	71%	Beauté	67%	Beauté	67%
	Bien être	58%	Echappatoire	62%	Echappatoire	62%
	Echappatoire	54%	Performance	58%	Bien être	62%

En gras les éléments centraux ; élément renforcé

Concernant les conditions non choix, nous ne distinguons pas d'évolution particulière des différentes représentations sociales du sport relevé lors des différents temps de l'expérience. La structure globale des représentations ne change pas et l'élément manipulé « effort » ne varie pas non plus. Etant donné qu'il s'agit d'un élément déjà central dans les trois résultats de la MEC dès le pré-test, l'item en question n'obtient pas des fréquences significativement différentes, même à t1. Depuis le début de nos expériences, l'influence dans les conditions non choix est absente, nous répliquons encore une fois ce constat ici. Nous allons maintenant voir si des changements ont eu lieu dans les trois conditions choix.

Tableau n°46 : principaux résultats de la M.E.C. des étudiants non-sportifs selon les conditions « choix » :

	Pré-test		T1		T2	
Soumission Orale n=24, ks=72%	**Effort**	**92%**	**Effort**	**92%**	**Santé**	**92%**
	Santé	**83%**	**Santé**	**83%**	**Effort**	**87%**
	Volonté	**79%**	Volonté	67%	Beauté	67%
	Echappatoire	71%	Echappatoire	62%	Volonté	67%
	Beauté	58%	Beauté	50%	Echappatoire	62%
	Bien être	58%	Performance	46%	Bien être	62%
Soumission Ecrite n=25, ks=73%	**Santé**	**88%**	**Effort**	**96%**	**Effort**	**88%**
	Effort	**84%**	**Santé**	**88%**	**Santé**	**88%**
	Beauté	**72%**	**Volonté**	**72%**	Volonté	68%
	Volonté	68%	Beauté	68%	Beauté	64%
	Bien être	60%	Echappatoire	64%	Bien être	64%
	Echappatoire	56%	Bien être	56%	Echappatoire	64%
Double Soumission n=25, ks=73%	**Santé**	**88%**	**Effort**	**96%**	**Effort**	**92%**
	Effort	**84%**	**Santé**	**88%**	**Santé**	**84%**
	Volonté	**76%**	**Volonté**	**84%**	**Volonté**	**76%**
	Beauté	68%	**Echappatoire**	**76%**	Echappatoire	68%
	Echappatoire	64%	Bien être	60%	Beauté	64%
	Bien être	60%	Beauté	60%	Bien être	60%

En gras les éléments centraux ; élément renforcé

Le constat est le même que pour les conditions non choix. Il n'y a pas d'évolution significative. L'élément « effort » est devenu l'élément le plus central à t1 pour chacune de nos conditions « choix ». Etant donné que les fréquences de réfutation étaient déjà élevées lors des pré-tests, nous ne relevons pas de changement significatif. Cependant, la fréquence la plus élevée observée est pour les participants de la double soumission choix avec un taux de réfutation de 98% à t1. Dans cette condition, l'élément « effort » est maintenu le plus central à t2.

Dans notre optique, il était important que l'élément effort soit en haut de la hiérarchie de la représentation sociale du sport, étant donné que nous souhaitons vérifier si les étudiants non-sportifs pouvaient être amenés à faire du sport. En effet, pour observer des futurs changements d'attitude et de comportement en passant par une évolution de la signification liée à l'élément « effort », il était nécessaire que cet élément soit le plus influent possible et soit au cœur du noyau central. Maintenant, nous allons passer aux résultats portant sur les attitudes associées à l'effort.

.6.2. Résultats concernant les attitudes

Nous allons détailler les résultats du questionnaire d'attitude portant sur la pratique des efforts (révélateur de la signification de l'élément « effort ») dans un premier temps, puis portant sur la pratique du sport.

.6.2.1. Résultats concernant les attitudes envers la pratique des efforts

Tableau n°47 : score moyen sur 7 (écart type) des participants aux items relatifs à l'attitude envers la pratique des efforts selon les conditions :

		Choix			Non choix		
		SO n= 24	SE n= 25	DS n= 25	SO n= 25	SE n= 24	DS n= 24
	Pré-test	2,15 (1,18)	2,14 (0,91)	1,68 (0,58)	2,28 (1,12)	1,96 (0,75)	1,75 (0,67)
J'aime faire des efforts	t1	1,72 (0,58)	2,21 (1,07)	2,06 (1,25)	2,20 (0,72)	2,21 (1,64)	1,92 (1,22)
	t2	1,99 (1,18)	2,24 (1,31)	1,84 (1,58)	2,00 (0,86)	1,71 (0,68)	2,04 (1,24)
	Pré-test	1,28 (1,37)	1,52 (0,82)	1,38 (1,37)	1,68 (1,71)	1,25 (1,13)	1,75 (0,89)
Je suis favorable à la Pratique des efforts	t1	2,26 (1,18)	2,15 (0,96)	3,20* (1,53)	1,76 (1,66)	1,83 (1,14)	1,83 (1,11)
	t2	1,54 (0,69)	1,8 (1,29)	3,12* (1,73)	1,56 (1,43)	1,50 (0,95)	1,79 (1,57)
	Pré-test	1,75 (0,87)	1,80 (1,73)	1,68 (1,34)	1,84 (0,91)	2,12 (1,28)	1,75 (1,02)
J'accorde une importance A la pratique des efforts	t1	1,98 (1,33)	2,28 (0,98)	4,52* (1,41)	2,00 (1,40)	1,71 (0,54)	2,04 (1,05)
	t2	1,80 (0,94)	1,84 (1,23)	3,20* (1,63)	1,92 (1,58)	1,92 (1,03)	1,80 (0,78)
	Pré-test	2,21 (1,42)	2,52 (1,59)	2,12 (1,19)	2,28 (1,04)	2,46 (0,88)	2,17 (1,31)
La pratique des efforts Est vitale	t1	3,12 (0,61)	3,44 (1,10)	4,82* (1,23)	2,56 (0,91)	2,62 (1,76)	2,62 (1,11)

	t2	2,20 (1,41)	2,24 (1,11)	2,00 (1,38)	2,24 (1,03)	2,17 (1,10)	1,88 (1,41)
	Pré-test	3,67 (1,13)	3,68 (0,98)	3,36 (1,31)	3,84 (1,43)	3,42 (0,54)	3,58 (1,05)
Je pense qu'il est bon et nécessaire de faire quelques fois des efforts	t1	4,75 (0,77)	3,80 (0,85)	5,44* (1,34)	4,04 (0,91)	4,04 (1,58)	3,79 (1,02)
	t2	3,83 (1,21)	3,64 (1,40)	3,76 (1,73)	3,84 (1,31)	3,79 (1,6)	3,54 (1,19)
	Pré-test	2,33 (1,18)	2,36 (0,96)	2,56 (1,53)	1,88 (1,66)	2,00 (1,14)	2,00 (1,11)
Je pense qu'il est bon et nécessaire de faire souvent des efforts Physiques	t1	2,42 (1,19)	2,12 (1,06)	4,60* (1,33)	2,16 (1,13)	2,17 (1,05)	2,17 (0,77)
	t2	1,83 (1,18)	1,84 (0,93)	2,32 (1,37)	2,36 (1,46)	2,25 (1,27)	2,12 (0,91)
	Pré-test	2,21 (0,58)	1,68 (1,07)	2,08 (1,25)	2,24 (0,72)	2,42 (1,64)	2,17 (1,22)
Je pense qu'il est bon et nécessaire de faire habituellement des efforts physiques	t1	2,50 (1,18)	3,44* (1,53)	4,24* (1,27)	2,76 (1,57)	2,79 (1,37)	2,96 (0,99)
	t2	2,04 (0,94)	2,24 (1,23)	2,24 (1,63)	2,72 (1,58)	2,33 (1,03)	3,08 (0,78)
	Pré-test	1,87 (1,42)	2,12 (1,59)	2,00 (1,19)	2,44 (1,04)	2,33 (0,88)	1,96 (1,31)
Je pense qu'il est bon et nécessaire de faire fréquemment des efforts Physiques	t1	1,83 (1,52)	2,96 (1,23)	3,86* (0,96)	1,88 (1,08)	2,00 (1,49)	2,04 (1,51)
	t2	2,08 (1,58)	2,40 (1,73)	2,08 (1,99)	2,60 (1,78)	2,42 (2,33)	2,21 (1,51)
	Pré-test	1,79 (1,13)	1,92 (0,75)	1,68 (0,54)	1,92 (1,02)	1,67 (1,04)	1,75 (1,05)
Je pense qu'il est bon et nécessaire de Toujours faire des efforts physiques	t1	2,12 (1,18)	1,32 (0,96)	5,04* (0,83)	1,92 (1,66)	2,08 (1,14)	1,95 (1,11)
	t2	2,12 (1,19)	1,76 (1,06)	1,76 (1,33)	1,80 (1,13)	1,96 (1,05)	1,87 (0,77)
	Pré-test	1,75 (1,01)	1,52 (1,13)	1,44 (1,07)	1,52 (0,77)	1,79 (1,07)	1,67 (0,99)
Je pense qu'il est bon et nécessaire de faire Tout le temps des efforts physiques	t1	2,12 (0,78)	1,96 (0,82)	5,96* (1,07)	1,56 (1,00)	1,75 (1,27)	1,87 (0,71)
	t2	1,58 (0,68)	1,60 (0,52)	4,13* (0,78)	1,44 (0,97)	1,33 (0,48)	1,50 (0,65)

*écart significatif avec le score obtenu lors du pré-test
_ écart significatif avec le score obtenu à DS Choix

Les résultats présentés dans le tableau n°47 montrent dans leur ensemble que la double soumission, dans un contexte de liberté, permet de faire évoluer la signification des participants en fonction du moment de l'expérimentation. Par exemple, à l'item « *J'accorde une importance à la pratique de l'effort physique* », les étudiants appartenant aux conditions choix obtiennent des meilleurs scores à t1 (M = 2,93, *E.T.* = 1,22) que lors du pré-test (M = 1,39, *E.T.* = 1,19 ; F (1,141) = 18,36, $p < .001$, η^2 = 0,18). L'hypothèse n°1(s) est validée, tout comme tout comme notre hypothèse n°6(s) à propos de cet effet sur le long terme (M = 2,28, *E.T.* = 1,27 vs. M = 1,39, *E.T.* = 1,19 ; F (1,141) = 8,12, $p < .04$, η^2 = 0,05). De même, les participants déclarés libres ont des scores supérieurs aux étudiants appartenant aux conditions non-choix (M = 2,93, *E.T.* = 1,22 vs. M = 1,92, *E.T.* = 1,30 ; F (1,141) = 10,89, $p < .02$, η^2 = 0,08). Si c'est effet ne se reproduit pas à t2, notre hypothèse n°4(s) est validée.

Notre hypothèse n°2(s) est confirmée : les étudiants en condition double soumission choix se déclarent plus favorables à la pratique des efforts à t1 (M = 3,20, *E.T.* = 1,53) que lors du pré-test (M = 1,38, *E.T.* = 1,37, F (1,141) = 31,96, $p < .000$, η^2 = 0,51). Cet effet perdure dans le temps (M = 3,12, *E.T.* = 1,76 vs. M = 1,38, *E.T.* = 1,37, F (1,141) = 29,82, $p < .000$, η^2 = 0,48). Notre hypothèse n°7(s) est également validée. Ces participants ayant doublement argumenté en libre choix déclarent aussi plus vitale la pratique des efforts à t1 que lors du pré-test (M = 4,82, *E.T.* = 1,23 vs. M = 2,12, *E.T.* = 1,19, F (1,141) = 60,2, $p < .000$, η^2 = 0,70). A l'item « *Je pense qu'il est bon et nécessaire de faire quelques fois des efforts physiques* », les sujets de la condition double soumission choix ont des scores plus élevés à t1 par rapport au moment du pré-test (M = 5,44, *E.T.* = 1,34 vs. M = 3,36, *E.T.* = 1,31, F (1,141) = 35,22, $p < .000$, η^2 = 0,50).

Les étudiants appartenant à la condition double soumission choix ont également des scores supérieurs à t1 par rapport aux participants des conditions simple soumission écrite et simple soumission orale à l'item « *Je pense qu'il est bon et nécessaire de faire souvent des efforts physiques* » (M = 4,60, *E.T.* = 1,33 vs. M = 2,27, *E.T.* = 1,12, F (1,141) = 24,14, $p < .000$, η^2 = 0,43). Notre hypothèse n°3(s) est validée. C'est également le cas concernant l'item « *Je pense qu'il est bon et nécessaire de faire tout le temps des efforts physiques* » (M = 5,96, *E.T.* = 1,07 vs. M = 2,04, *E.T.* = 0,80, F (1,141) = 79,36, $p < .000$, η^2 = 0,87). L'effet perdure dans le temps (M = 4,13, *E.T.* = 0,78 vs. M = 1,59, *E.T.* = 0,65, F (1,141) = 28,1, $p < .000$, η^2 = 0,42) et valide notre hypothèse n°8(s).

Enfin, les participants de la condition double soumission choix pensent également plus fortement qu'il est bon et nécessaire de faire tout le temps des efforts par rapport aux étudiants non-sportifs de la condition double soumission non-choix (M = 5,96, $E.T.$ = 1,07 vs. M = 1,87, $E.T.$ = 0,71, F (1,141) = 3,28, $p < .04$, η^2 = 0,06). Notre hypothèse n°5(s) est validée. Cet effet perdure dans le temps (M = 4,13, $E.T.$ = 0,78 vs. M = 1,50, $E.T.$ = 1,24, F (1,141) = 5,82, $p < .02$, η^2 = 0,10). Cette évolution valide notre hypothèse n°10(s). Il est intéressant de voir les résultats particulièrement pour cet item « *Je pense qu'il est bon et nécessaire de faire tout le temps des efforts physiques* » car il s'agit de la question en lien direct avec notre consigne d'argumentation. Nous avons vu que les étudiants composant la condition double soumission choix obtiennent des scores significativement plus élevés à t1 et t2 par rapport aux participants des conditions simple soumission écrite et simple soumission orale, et aussi par rapport aux étudiants de la condition double soumission non-choix.

Au final, pour 9 items sur 10, les scores des participants libres ayant doublement argumenté sur les bienfaits de la pratique de l'effort évoluent significativement entre le pré-test et le jour de l'expérience. Les étudiants non-sportifs ont donc changé leur signification envers la pratique des efforts. Il semblerait que la dissonance provoquée par le paradigme de la double soumission en libre choix ait été rationnalisée par le changement de valence caractéristique de la signification attribuée à l'effort. L'écart entre la signification initiale (négative) attribuée à l'effort et l'argumentation produite (signification positive) aurait généré de la dissonance. Les étudiants non-sportifs auraient donc rationalisé cette dissonance en changeant d'attitude vis-à-vis de la pratique des efforts. Notre objectif est d'observer l'impact du changement de la signification de l'élément central « effort » sur l'attitude et le comportement des étudiants non-sportifs vis-à-vis du sport. Nous allons donc à présent étudier les conséquences de l'expérimentation sur les attitudes associées à la pratique du sport.

.6.2.2. Résultats concernant les attitudes envers la pratique du sport

Tableau n°48 : score moyen sur 7 (écart type) des participants aux items relatifs à l'attitude envers la pratique du sport selon les conditions :

		Choix			Non choix		
		SO n= 24	SE n= 25	DS n= 25	SO n= 25	SE n= 24	DS n= 24
	Pré-test	1,87 (1,18)	1,36 (0,91)	1,52 (0,58)	1,84 (1,12)	1,50 (0,75)	1,75 (0,67)
J'aime faire du sport	t1	1,95 (0,58)	1,84 (1,07)	2,28 (1,25)	1,92 (0,72)	1,75 (1,64)	1,90 (1,22)
	t2	1,67 (1,18)	1,96 (1,31)	1,86 (1,58)	2,02 (0,86)	1,99 (0,68)	2,02 (1,24)
	Pré-test	2,25 (1,43)	2,56 (0,85)	2,32 (1,17)	2,24 (1,71)	2,87 (1,13)	2,62 (0,89)
Je suis favorable à la pratique du sport	t1	3,12 (1,21)	4,06 (1,16)	5,96* (1,18)	2,76 (1,44)	2,46 (0,84)	2,00 (1,11)
	t2	3,08 (0,69)	3,28 (1,29)	5,88* (1,73)	1,96 (1,43)	2,58 (0,95)	2,37 (1,57)
	Pré-test	2,71 (0,87)	3,13 (1,73)	3,02 (1,34)	2,52 (0,91)	2,92 (1,28)	2,42 (1,02)
J'accorde une importance à la pratique du sport	t1	2,67 (1,33)	3,76 (0,98)	5,12* (1,41)	2,64 (1,40)	2,87 (0,54)	2,67 (1,05)
	t2	2,58 (0,94)	2,84 (1,23)	4,88* (1,63)	2,32 (1,58)	2,33 (1,03)	2,75 (0,78)
	Pré-test	3,16 (1,42)	3,22 (1,59)	3,14 (1,19)	3,96 (1,04)	2,82 (0,88)	2,46 (1,31)
La pratique du sport est Vitale	t1	3,38 (0,61)	4,01 (1,10)	4,58* (1,23)	4,33 (0,91)	2,72 (1,76)	2,96 (1,11)
	t2	2,90 (1,41)	2,56 (1,11)	4,92* (1,38)	4,00 (1,03)	2,58 (1,10)	3,18 (1,41)

*écart significatif avec le score obtenu lors du pré-test
_ écart significatif avec le score obtenu à DS Choix

Les résultats présentés dans le tableau n°48 montrent que le changement de signification de l'élément « effort » semble s'accompagner d'une modification de l'attitude envers la pratique du sport.

A l'item « *Je suis favorable à la pratique de l'effort physique* », les étudiants appartenant aux conditions choix obtiennent des meilleurs scores à t1 (M = 4,38, *E.T.* = 1,18) que lors du pré-test (M = 2,38, *E.T.* = 1,15 ; F (1,141) = 21,18, p < .000, η^2 = 0,38). L'hypothèse n°1(a) est donc validée. Notre hypothèse n°6(a) est également confirmée puisque l'effet perdure sur le long terme (M = 4,08, *E.T.* = 1,24 vs. M = 2,38, *E.T.* = 1,15 ; F (1,141) = 18,23, p < .001, η^2 = 0,21). De même, les participants déclarés libres ont des scores supérieurs aux étudiants appartenant aux conditions non-choix à t1 (M = 4,38, *E.T.* = 1,18 vs. M = 2,41, *E.T.* = 1,13 ; F (1,141) = 21,04, p < .001, η^2 = 0,38) et à t2 (M = 4,08, *E.T.* = 1,24 vs. M = 2,30, *E.T.* = 1,32 ; F (1,141) = 19,01, p < .001, η^2 = 0,38) : nos hypothèses n°4(a) et n°9(a) sont validées.

Notre hypothèse n°2(a) est confirmée : les étudiants en condition double soumission choix se déclarent plus favorables à la pratique du sport à t1 (M = 5,96, *E.T.* = 1,18) que lors du pré-test (M = 3,12, *E.T.* = 1,21, F (1,141) = 62,8, p < .000, η^2 = 0,71). Cet effet perdure dans le temps (M = 5,88, *E.T.* = 1,73 vs. M = 3,12, *E.T.* = 1,81, F (1,141) = 61,14, p < .000, η^2 = 0,68). Notre hypothèse n°7(a) est également validée. Ces participants ayant doublement argumenté en libre choix accordent aussi plus d'importance à la pratique d'une activité sportive le jour de l'expérience par rapport au moment du pré-test (M = 5,12, *E.T.* = 1,41 vs. M = 3,02, *E.T.* = 1,34, F (1,141) = 22,04, p < .000, η^2 = 0,38). C'est également le cas entre t2 et le pré-test (M = 4,88, *E.T.* = 1,63 vs. M = 3,02, *E.T.* = 1,34, F (1,141) = 20,8, p < .001, η^2 = 0,25).

Les scores obtenus par les participants de la condition double soumission choix à l'item « *J'accorde une importance à la pratique des efforts physiques* » à t1 sont supérieurs (M = 5,12, *E.T.* = 1,41) à ceux obtenus par les étudiants non-sportifs des conditions simple soumission écrite et simple soumission orale (M = 3,21, *E.T.* = 1,15, F (1,141) = 21,02, p < .000, η^2 = 0,38) ainsi que par rapport aux participants de la condition double soumission non-choix (M = 2,67, *E.T.* = 1,05, F (1,141) = 26,3, p < .000, η^2 = 0,41). Nos hypothèses n°3(a) et n°5(a) sont validées. Ces effets perdurent dans le temps vis-à-vis des deux groupes simple soumission (M = 4,88, *E.T.* = 1,63 vs. M = 2,71, *E.T.* = 1,08, F (1,141) = 36,08, p < .000, η^2 = 0,51) et double soumission non-choix (M = 4,88, *E.T.* = 1,63 vs. M = 2,75, *E.T.* = 0,78, F (1,141) = 38,5, p < .000, η^2 = 0,48). Ces évolutions valident nos hypothèses n°8(a) et n°10(a).

En conclusion, nous pouvons affirmer que les attitudes envers la pratique du sport des étudiants libres appartenant à la condition double soumission ont connu une évolution en cinq semaines. Trois semaines avant l'expérience ils avaient, comme la plupart des non-sportifs, une attitude plutôt négative du sport symbolisée par des scores très faibles à l'échelle de mesure. Il semblerait que la modification de la signification de l'élément central « effort » ait provoqué un changement attitudinal envers la pratique du sport. Ce résultat confirme les travaux travaillant le lien entre représentation sociale et attitude (Moliner & al., 1997 ; Salès-Willemin & al., 2004). Plus précisément, ce constat valide les avancées de Rouquette et Rateau qui présentent l'attitude comme « dépendante de la représentation sociale » (1998, p.24). Nous allons étudier les résultats concernant les intentions comportementales et voir si la modification de la signification de l'élément central « effort » provoque des évolutions.

.6.3. Les résultats concernant les intentions comportementales

Tableau n°49 : score moyen sur 7 (écart type entre parenthèses) des participants aux items relatifs à l'intention envers la pratique du sport selon les conditions :

		Choix			Non choix		
		SO n= 24	SE n= 25	DS n= 25	SO n= 25	SE n= 24	DS n= 24
	Pré-test	2,09 (1,18)	2,12 (0,91)	2,44 (0,58)	2,72 (1,12)	2,04 (0,75)	2,13 (0,67)
Je suis motivé pour faire du sport	t1	3,17 (0,58)	4,08 (1,07)	5,14* (1,25)	1,99 (0,72)	2,19 (1,64)	1,84 (1,22)
	t2	2,81 (1,18)	2,73 (1,31)	5,16* (1,58)	2,64 (0,86)	2,26 (0,68)	2,02 (1,24)
	Pré-test	1,79 (1,37)	1,84 (0,82)	1,88 (1,37)	1,62 (1,71)	2,27 (1,13)	1,92 (0,89)
J'ai l'intention de faire du sport plus Fréquemment qu'à l'accoutumée	t1	1,71 (1,18)	2,32 (0,96)	4,28* (1,53)	2,37 (1,66)	2,09 (1,14)	1,88 (1,11)
	t2	1,33 (0,69)	2,36 (1,29)	4,58* (1,73)	2,58 (1,43)	2,83 (0,95)	2,24 (1,57)
	Pré-test	2,29 (0,87)	2,24 (1,73)	2,36 (1,34)	2,16 (0,91)	2,33 (1,28)	2,08 (1,02)
J'ai l'intention de faire du sport dans les quinze prochains jours	t1	2,46 (1,33)	2,92 (0,98)	4,16* (1,41)	2,04 (1,40)	2,46 (0,54)	2,58 (1,05)
	t2	2,54 (0,94)	2,84 (1,23)	4,19* (1,63)	1,88 (1,58)	1,87 (1,03)	2,96 (0,78)
	Pré-test	3,79 (1,42)	3,12 (1,59)	3,64 (1,19)	3,72 (1,04)	3,54 (0,88)	3,62 (1,31)
J'ai l'intention de faire du sport dans les trois prochains mois	t1	4,17 (0,61)	4,08 (1,10)	5,24* (1,23)	3,4 (0,91)	3,79 (1,76)	4,06 (1,11)
	t2	4,29 (1,41)	4,24 (1,11)	5,16* (1,38)	3,64 (1,03)	3,67 (1,10)	3,71 (1,41)

*écart significatif avec le score obtenu lors du pré-test

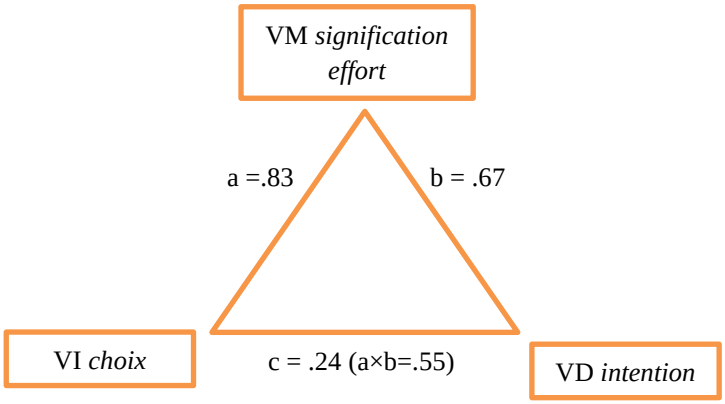
_ écart significatif plus faible que le score obtenu à DS/choix

Les résultats présentés dans le tableau n°49 concernant l'échelle d'intention comportementale vont dans le sens de nos hypothèses et sont cohérents avec l'évolution perçue au niveau des attitudes. Sur les quatre items proposés, tous démontrent un changement au niveau des intentions de pratique pour les étudiants de la condition double soumission choix. Les étudiants appartenant aux conditions choix se déclarent plus motivés pour faire du sport à t1 (M = 4,13, *E.T.* = 0,97) que lors du pré-test (M = 2,22, *E.T.* = 0,89 ; F (1,141) = 19,7, p < .001, η^2 = 0,17). L'hypothèse n°1(i) est donc validée. Notre hypothèse n°6(i) est également confirmée puisque l'effet se prolonge dans le temps (M = 3,57, *E.T.* = 1,36 vs. M = 2,22, *E.T.* = 0,89 ; F (1,141) = 14,61, p < .01, η^2 = 0,14). De même, les participants déclarés libres ont des scores supérieurs aux étudiants composant les conditions non-choix à t1 (M = 4,13, *E.T.* = 0,97 vs. M = 2,01, *E.T.* = 1,19 ; F (1,141) = 23,34, p < .000, η^2 = 0,39) et à t2 (M = 3,57, *E.T.* = 1,36 vs. M = 2,31, *E.T.* = 0,93 ; F (1,141) = 10,04, p < .02, η^2 = 0,11). Nos hypothèses n°4(i) et n°9(i) sont donc validées.

Les étudiants en condition double soumission choix se déclarent plus motivés pour pratiquer du sport immédiatement après la double argumentation (M = 5,14, *E.T.* = 1,25) que lors du pré-test (M = 2,44, *E.T.* = 0,58, F (1,141) = 60,2, p < .000, η^2 = 0,70). Notre hypothèse n°2(i) est validée. L'effet perdure dans le temps (M = 5,16, *E.T.* = 1,58 vs. M = 2,44, *E.T.* = 0,58, F (1,141) = 63,81, p < .000, η^2 = 0,71). Notre hypothèse n°7(a) est également validée. Ces participants composant la condition double soumission choix ont également plus l'intention de faire du sport dans les quinze prochains jours (M = 4,16, *E.T.* = 1,41 vs. M = 2,36, *E.T.* = 1,34, F (1,141) = 19,98, p < .001, η^2 = 0,18) et dans les trois prochains mois (M = 5,24, *E.T.* = 1,23 vs. M = 3,64, *E.T.* = 1,19, F (1,141) = 16,24, p < .01, η^2 = 0,09) à t1 par rapport au pré-test. Ces évolutions intentionnelles perdurent à t2 (M = 4,19, *E.T.* = 1,19 vs. M = 2,36, *E.T.* = 1,34, F (1,141) = 20,65, p < .000, η^2 = 0,25 ; et M = 5,16, *E.T.* = 1,38 vs. M = 3,64, *E.T.* = 1,19, F (1,141) = 18,37, p < .001, η^2 = 0,18).

De plus, les participants de la condition double soumission choix obtiennent des scores plus élevés (M = 4,16, *E.T.* = 1,41) à l'item « *J'ai l'intention de faire du sport dans les quinze prochains jours* » que les étudiants des conditions simple soumission écrite et simple soumission orale (M = 2,69, *E.T.* = 1,15, F (1,141) = 15,13, $p < .01$, η^2 = 0,08) et que les participants de la condition double soumission non-choix (M = 2,58, *E.T.* = 1,05, F (1,141) = 17,34, $p < .01$, η^2 = 0,10). Ces résultats valident nos hypothèses n°3(i) et n°5(i). Etant donné que ces différences perdurent dans le temps vis-à-vis des deux groupes simple soumission (M = 4,16, *E.T.* = 1,41 vs. M = 2,69, *E.T.* = 1,15, F (1,141) = 15,18, $p < .01$, η^2 = 0,08) et double soumission non-choix (M = 4,88, *E.T.* = 1,63 vs. M = 2,96, *E.T.* = 0,78, F (1,141) = 19,7, $p <$ .001, η^2 = 0,17), nos hypothèses n°8(a) et n°10(a) sont également validées.

Les résultats concernant la mesure des intentions comportementales confirment la tendance observée au niveau attitudinal : les intentions évoluent en faveur d'une pratique sportive lorsque les participants ont trouvé librement des arguments écrits puis oraux qui démontrent que l'effort est tout le temps bon et nécessaire en sport. Ces étudiants sont plus motivés et déclarent donc avoir plus l'intention de faire du sport à court et à long terme après la production des actes de soumission. Il semblerait que la modification de la signification de l'élément central « effort » ait provoqué un changement au niveau des intentions. Ces résultats sont cohérents avec l'interprétation proposée lors de l'étude n°4 afin d'expliquer les intentions qui avaient changé. Attribuer une signification positive à l'élément central provoquerait une évolution des intentions comportementales. Une analyse de médiation a été réalisée afin de savoir si cette évolution intentionnelle est bien due au changement de la signification de l'élément central « effort ». Pour cela, nous nous sommes basés sur les résultats du tableau n°46 présentant l'évolution de la signification de l'élément « effort ». Dans notre étude, nous avons mesuré l'effet de la VI *choix* dans les conditions de double soumission. La variable modératrice était mesurée par le biais de l'item mesurant la *signification de l'effort :* « *Je suis favorable envers la pratique des efforts physiques* ». Enfin, la VD *intention* était mesurée par l'intermédiaire de l'item : « *je suis motivé pour faire du sport* ».



Selon l'analyse de médiation (Preacher & Hayes, 2008), notre VI « choix » a bien un effet significatif sur la VM « signification effort » (a = .83, p < .01) et notre VM a un effet sur la VD « intention envers le sport » (b =.67, p < .01). Suivant le modèle de Preacher et Hayes (2008), notre VI « choix » a un effet indirect sur la VD intention ($a \times b$ = .55) avec des intervalles de confiance de 95% excluant zéro (.23 à .97). En revanche, en contrôlant l'impact de la VM « signification effort », l'effet direct de la VI « choix » sur les intentions envers le sport n'est pas significatif, (c = .24, p > .1). Par conséquent, suivant le modèle de Preacher et Hayes (2008), le changement d'intention serait bien dû au changement de signification de l'élément central « effort ». Il s'agit d'un résultat important car il valide notre hypothèse : la modification de la représentation sociale du sport par l'intermédiaire du changement de signification d'un élément central (« effort ») aurait provoqué un changement d'intention comportementale chez les étudiants non-sportifs. Il est maintenant intéressant d'étudier si ces résultats peuvent se répliquer au niveau des comportements.

.6.4. Résultats concernant le comportement

Tableau n°50 : score moyen sur 7 (écart type) des participants aux items relatifs au comportement selon les conditions :

		Choix			Non choix		
		SO n= 24	SE n= 25	DS n= 25	SO n= 25	SE n= 24	DS n= 24
	Pré-test	3,78 (1,18)	3,85 (0,91)	3,88 (0,58)	3,62 (1,12)	3,26 (0,75)	2,92 (0,67)
Je suis d'accord pour signer une pétition en faveur de la pratique régulière d'un sport	t1	3,75 (0,58)	4,32 (1,07)	6,12* (1,25)	3,36 (0,72)	4,09 (1,64)	3,08 (1,22)
	t2	3,32 (1,18)	3,37 (1,31)	5,04* (1,58)	3,59 (0,86)	3,83 (0,68)	2,94 (1,24)
	Pré-test	3,79 (1,37)	3,83 (0,82)	3,80 (1,37)	3,63 (1,71)	3,27 (1,13)	3,92 (0,89)
Je suis intéressé par les informations portant sur les activités sportives qui se déroulent au SUAPS	t1	3,71 (1,18)	4,32 (0,96)	6,28* (1,53)	4,37 (1,66)	4,10 (1,14)	4,88* (1,11)
	t2	3,33 (0,69)	3,36 (1,29)	4,21 (1,73)	2,77 (1,43)	3,03 (0,95)	2,24 (1,57)
	Pré-test	2,29 (0,87)	2,14 (1,73)	1,99 (1,34)	2,06 (0,91)	2,43 (1,28)	1,97 (1,02)
Je suis d'accord pour mon nom soit inscrit sur la liste du SUAPS	t1	1,46 (1,33)	2,13 (0,98)	3,24* (1,41)	1,64 (1,40)	2,56 (0,54)	2,23 (1,05)
	t2	1,55 (0,94)	1,94 (1,23)	4,18* (1,63)	1,89 (1,58)	1,77 (1,03)	2,99 (0,78)
	Pré-test	2,09 (1,42)	3,03 (1,59)	2,30 (1,19)	2,62 (1,04)	2,54 (0,88)	3,62 (1,31)
Je suis prêt à participer à une ou plusieurs séances du SUAPS	t1	2,47 (0,61)	3,98 (1,10)	4,47* (1,23)	3,11 (0,91)	2,79 (1,76)	4,06 (1,11)
	t2	3,00 (1,41)	3,11 (1,11)	4,36* (1,38)	3,99 (1,03)	2,67 (1,10)	3,82 (1,41)

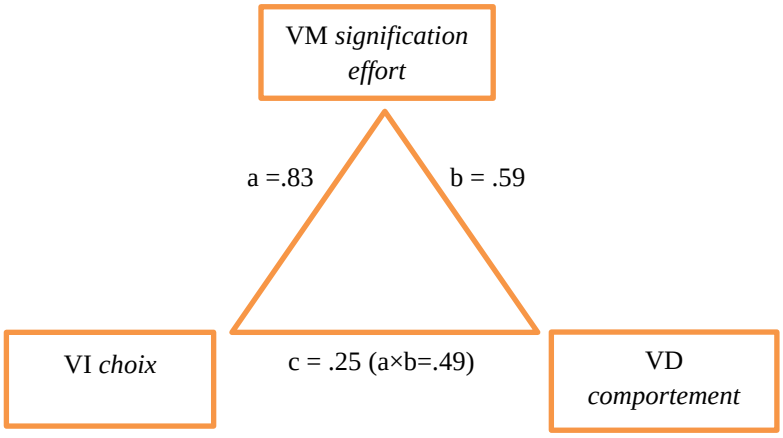
*écart significatif avec le score obtenu lors du pré-test
_ écart significatif avec le score obtenu à DS Choix

Comme pour les estimations perçues au niveau des attitudes et des intentions, le comportement paraît plus tourné vers une future pratique. Les quatre items proposés démontrent un changement de comportement chez les étudiants de la condition double soumission choix : quatre items évoluent de manière significative entre le pré-test et t1 et trois items ont des scores qui changent significativement entre le pré-test et t2. Seul l'item lié à la distribution d'un prospectus diminue à t2, ce qui peut s'expliquer par le fait que les participants qui ont déjà pris le prospectus à t1 ne souhaitent pas le récupérer une deuxième fois. Tout d'abord, une affirmation était posée sur un aspect plus global du comportement. Il était demandé aux étudiants s'ils étaient d'accord pour signer une pétition favorisant la pratique régulière d'une activité physique et sportive. Les résultats présentés dans le tableau n°49 montrent que les étudiants appartenant aux conditions choix sont davantage d'accord pour signer cette pétition à t1 (M = 4,73, *E.T.* = 0,97) que lors du pré-test (M = 3,83, *E.T.* = 0,89 ; F (1,141) = 9,81, $p < .04$, $\eta^2 = 0,05$). L'hypothèse n°1(c) est donc validée. Cependant l'effet ne perdure pas à t2 (M = 3,91, *E.T.* = 1,36 vs. M = 2,83, *E.T.* = 0,89 ; F (1,141) = 2,11, $p < .1$) et notre hypothèse n°6(c) n'est pas confirmée. Les étudiants déclarés libres donnent davantage leur accord pour signer la pétition que les participants composant les conditions non-choix à t1 (M = 4,73, *E.T.* = 0,97 vs. M = 3,51, *E.T.* = 1,17 ; F (1,141) = 14,25, $p < .03$, $\eta^2 = 0,07$). Une nouvelle fois, l'effet n'est plus significatif à t2 (M = 3,91, *E.T.* = 1,36 vs. M = 3,45, *E.T.* = 0,93 ; F (1,141) = 1,04, $p < .1$). Seule notre hypothèse n°4(c) est validée, l'hypothèse n°9(i) est réfutée.

Les étudiants ayant argumenté à l'écrit et à l'oral dans un contexte où ils se sentent libres sont plus intéressés par les informations portant sur les activités sportives qui se déroulent au SUAPS à t1 (M = 6,28, *E.T.* = 1,53) que lors du pré-test (M = 3,80, *E.T.* = 1,37, F (1,141) = 28,97, $p < .000$, $\eta^2 = 0,41$). Notre hypothèse n°2(c) est validée. De même, ces derniers donnent davantage leur accord afin que leur nom soit inscrit sur la liste du SUAPS juste après les argumentations que lors du pré-test (M = 3,24, *E.T.* = 1,41 vs. M = 1,99, *E.T.* = 1,34, F (1,141) = 15,71, $p < .03$, $\eta^2 = 0,07$). L'effet perdure également dans le temps (M = 4,18, *E.T.* = 1,63 vs. M = 1,99, *E.T.* = 1,34, F (1,141) = 35,3, $p < .000$, $\eta^2 = 0,51$). Notre hypothèse n°7(a) est donc également validée. Ces participants composant la condition double soumission choix se déclarent davantage prêt à participer à une séance du SUAPS à t1 par rapport à trois semaines au préalable lors du pré-test (M = 4,47, *E.T.* = 1,23 vs. M = 2,30, *E.T.* = 1,19, F (1,141) = 39,22, $p < .000$, $\eta^2 = 0,52$). C'est également le cas lors de t2 (M = 4,36, *E.T.* = 1,38 vs. M = 2,30, *E.T.* = 1,19, F (1,141) = 34,75, $p < .000$, $\eta^2 = 0,50$).

Nos hypothèses n°3(c) et n°8(c) sont validées puisque les étudiants non-sportifs qui composent la condition double soumission choix obtiennent des scores plus élevés (*M* = 4,47, *E.T.* = 1,23) à l'item « *Je suis prêt à participer à une ou plusieurs séances du SUAPS* » que les participants des conditions simple soumission écrite et simple soumission orale à t1 (*M* = 3,22, *E.T.* = 0,85, *F* (1,141) = 16,77, $p < .02$, $\eta^2 = 0{,}08$) et t2 (*M* = 4,36, *E.T.* = 1,38 vs. *M* = 3,05, *E.T.* = 1,26, *F* (1,141) = 16,12, $p < .02$, $\eta^2 = 0{,}08$). De même, les étudiants non-sportifs appartenant à la condition double soumission choix se déclarent davantage d'accord que les participants en condition double soumission non-choix pour que leur nom soit inscrit sur la liste du SUAPS à t1 (*M* = 3,24, *E.T.* = 1,41 vs. *M* = 2,23, *E.T.* = 1,01, *F* (1,141) = 10,89, $p < .02$, $\eta^2 = 0{,}06$) mais également à t2 (*M* = 4,18, *E.T.* = 1,63 vs. *M* = 2,99, *E.T.* = 0,78, *F* (1,141) = 12,14, $p < .03$, $\eta^2 = 0{,}07$), nos hypothèses n°5(c) et n°10(c) sont également validées.

En conclusion, nous pouvons affirmer que les changements d'attitudes et d'intentions observés s'accompagnent d'une évolution des comportements. Les participants qui ont argumenté à l'écrit et à l'oral, en condition choix, déclarent un comportement plus favorable envers la pratique du sport. Ils deviennent favorables au fait que leur nom soit inscrit sur la liste du SUAPS, pour recevoir des informations concernant les activités proposées, et se déclarent davantage prêts à participer à une séance proposée par le service universitaire des sports. Une analyse de médiation a été à nouveau réalisée afin de savoir si ce changement de comportement était la conséquence de la modification de la signification de l'élément central « effort ». Dans cette étude, nous avons à nouveau mesuré l'effet de la VI *choix* dans les conditions de double soumission. La variable modératrice était mesurée par le biais de l'item mesurant la *signification de l'effort :* « *Je suis favorable envers la pratique des efforts physiques* ». Enfin, la VD *comportement* était mesurée par l'intermédiaire de l'item : « *Je suis prêt à participer à une ou plusieurs séances du SUAPS* » (car il s'agit de l'item mesurant au mieux le comportement effectif de pratique).



Selon l'analyse de médiation (Preacher & Hayes, 2008), la VI « choix » a bien un effet significatif sur la VM « signification effort » (a = .83, p < .01) et la VM a un effet sur la VD « comportement » (b =.59, p < .02). Suivant le modèle de Preacher et Hayes (2008), la VI « choix » a un effet indirect sur la VD « comportement » ($a \times b$ = .48) avec des intervalles de confiance de 95% excluant zéro (.17 à .63). En revanche, en contrôlant l'impact de la VM « signification effort », l'effet direct de la VI « choix » sur le comportement n'est pas significatif, (c = .25, p > .1). Suivant l'analyse de Preacher et Hayes (2008), le changement de comportement serait bien dû au changement de signification de l'élément central « effort ». Ces résultats démontrent l'impact du changement de la représentation sociale du sport à travers la modification de la signification d'un des éléments centraux la composant. Le lien entre représentation et comportement semble bien présent. Plusieurs travaux (Abric, 1976, 1997 ; Dann, 1992 ; Guimelli & al., 2012 ; Jodelet, 1989) ont déjà démontré que des représentations sociales influenceraient les comportements dans des pratiques sociales. Nous venons aussi confirmer cette relation et nous proposons que la dynamique de la représentation sociale puisse engendrer un changement de comportement. Cette idée appuie la fonction d'orientation des représentations sociales (Moscovici, 1961) : les représentations sociales constitueraient un guide pour l'action, et seraient prescriptives de comportements ou de pratiques obligées. La capacité dynamique de la représentation sociale du sport aurait permis aux étudiants non-sportifs de transformer au sein même du noyau la signification de l'élément central « effort » et ainsi provoquer un changement de comportement. Nous allons voir si le changement de comportement déclaratif se manifeste par une évolution d'un point de vue effectif.

Tableau n°51 : pourcentage de réponse « oui » des participants selon les conditions :

	Choix			Non-choix		
	SO	SE	DS	SO	SE	DS
Avez-vous fait des efforts Depuis d'expérience ?	8,69% (2/23)	4,17% (1/24)	41,66% (10/24)	0% (0/24)	8,69% (2/23)	4,35% (1/23)
Avez-vous participé à une séance du SUAPS depuis l'expérience ?	0% (0/23)	4,17% (1/24)	20,83% (5/24)	0% (0/24)	0% (0/23)	0% (0/23)
Avez-vous fait du sport depuis l'expérience ?	8,69% (2/23)	4,17% (1/24)	45,83% (11/24)	0% (0/24)	8,69% (2/23)	4,35% (1/23)
Avez-vous fait du sport depuis le dernier questionnaire rempli ? (2 mois après t2)	15,79% (3/19)	11,76% (2/17)	53,33% (8/15)	8,33% (1/12)	5,00% (1/20)	0% (0/15)

_ écart significatif avec le score obtenu à DS Choix

Le tableau n°51 présente une évolution des comportements effectifs : à la question « *avez-vous fait des efforts physiques depuis l'expérience ?* », nous observons un effet du choix (13/71 vs. 3/70 ; χ^2 (1, n = 141) = 6,89, p < .01 η^2 = 0,18). Plus précisément, les participants de la condition double soumission choix répondent plus « oui » que les participants des conditions simple soumission écrite et orale choix (10/24 vs. 3/47 ; χ^2 (1, n = 71) = 13,22, p < .001, η^2 = 0,15) et double soumission non-choix (10/24 vs. 1/23 ; χ^2 (1, n = 47) = 9,12, p < .003, η^2 = 0,10). Lorsque l'on demande s'ils ont participé à une séance du SUAPS, il y a également un effet du choix (6/71 vs. 0/70 ; χ^2 (1, n = 141) = 6,18, p < .02, η^2 = 0,12). Les participants de la double soumission choix ont plus participé à une séance du SUAPS que les participants des conditions simple soumission écrite et orale choix (5/24 vs. 1/47 ; χ^2 (1, n = 71) = 7,19, p < .008, η^2 = 0,15) et double soumission non-choix (5/24 vs. 0/23 ; χ^2 (1, n = 47) = 5,36, p < .03, η^2 = 0,12). Nous rappelons une nouvelle fois la fiabilité importante de cette donnée puisqu'au-delà de la déclaration des participants, nous avons vérifié auprès du service des sports la présence des étudiants.

Ensuite, nous observons un effet du choix sur la pratique sportive déclarée des participants (14/71 vs. 1/70 ; χ^2 (1, n = 141) = 12,40, p < .001 η^2 = 0,15). Une nouvelle fois, les étudiants de la condition double soumission choix déclarent avoir fait plus de sport que les participants des conditions simple soumission écrite et orale choix (11/24 vs. 3/47 ; χ^2 (1, n = 71) = 16,58, p < .000, η^2 = 0,56) et double soumission non-choix (11/24 vs. 1/23 ; χ^2 (1, n = 47) = 11,27, p < .001, η^2 = 0,13). C'est également le cas à plus long terme. Ils déclarent aussi avoir fait plus de sport entre t2 et deux mois après t2 par rapport aux étudiants en condition simple soumission écrite et orale choix (8/15 vs. 5/36 ; χ^2 (1, n = 51) = 8,67, p < .004, η^2 = 0,17) et double soumission non-choix (8/15 vs. 0/15 ; χ^2 (1, n = 30) = 10,91, p < .001, η^2 = 0,13). Même s'il y a eu de la perte (car tous les participants n'ont pas répondu), cette analyse à très long terme (en comparaison aux protocoles expérimentaux habituels) permet de vérifier le changement de comportement effectif.

.7. Discussion

Notre objectif était de déterminer quels types de modification dans les représentations sociales seraient susceptibles de produire un impact sur les comportements effectifs, et de vérifier si des processus de réduction de la dissonance peuvent produire ces modifications. Nous avons vu précédemment que la modification de la structure de la représentation sociale du sport provoquait un changement d'attitude mais n'entrainait pas d'évolution au niveau des comportements (étude n°3 et n°4). Par la suite, nous avons émis l'hypothèse que la modification représentationnelle puisse être opérationnalisée dans le changement de signification d'un élément central qui la compose. Pour voir si ce processus était possible, nous avons procédé par étape.

Dans un premier temps, nous avons voulu confirmer une interprétation proposée lors de notre quatrième expérience : les non-sportifs attribueraient une signification différente de l'effort par rapport aux étudiants qui pratiquent du sport. Nous avons donc confirmé cette idée grâce à un pré-test : il en est ressorti que les étudiants non-sportifs attribueraient à l'effort une

signification négative, pénible et inutile alors que les étudiants sportifs conçoivent l'effort de façon plus positive, agréable et utile.

Ensuite, nous avons montré qu'il était possible de changer la signification de l'élément central « effort » des étudiants non-sportifs. Pour cela, deux conditions étaient nécessaires : 1/ l'utilisation du paradigme de la double soumission forcée (Azdia & Joule, 2001 ; Joule, 1991 ; Joule & Azdia, 2003 ; Joule & Girandola, 1995 ; Joule & Lefeuvre, 2003 ; Pittau-Aillaud & Joule, 2004) ; 2/ un contexte dans lequel les individus se sentent libres d'accepter ou de refuser de réaliser les actes problématiques (Guéguen & Pascual, 2000 ; Guéguen, Pascual, & Dagot, 2004 ; Pascual, 2002 ; Pascual & Guéguen, 2002). Tout d'abord, il fallait que les individus réalisent deux argumentations (écrit et oral) qui défendaient l'idée que l'effort était tout le temps bon et nécessaire. Associés à un contexte de liberté, les actes problématiques provoqueraient un état de dissonance qui amènerait les participants à rationaliser leur double comportement émis en changeant la signification qu'ils attribuaient à l'élément en question : « effort » se verrait donc associé une signification plus positive et favorable. Sachant que la représentation sociale s'organise essentiellement autour de son noyau (Abric, 1989), l'évolution de l'élément central, dans sa signification, provoquerait une modification de la représentation sociale. Abric (1993) et Flament (2004) suggèrent que la modification d'une représentation passe par le changement de son noyau. Jusqu'à présent, les recherches expérimentales se sont concentrées sur la transformation des représentations par le biais de « transfert » d'éléments représentationnels du noyau à la périphérie (Aïssani, 2009 ; Roussiau & al., 2001 ; Salès-Wuillemin & al., 2011 ; Souchet & al., 2010 ; Tafani & al., 2004) ou de la périphérie vers le noyau (Salès-Wuillemin & al. 2011 ; Souchet & al., 2010 ; Renard & al. 2007 ; Tafani & al., 2002 ; Tafani & al., 2004). Nous proposons un nouveau mode de transformation basé sur le changement de la signification d'éléments composant la représentation sociale. Dans ce cadre, le noyau est également modifié même si sa hiérarchie ou sa composition ne sont pas atteintes. Par contre, la signification de l'élément est modifiée, c'est-à-dire le sens auquel il renvoie est changé et la valence attribuée est modifiée. Dans le cadre de notre étude, la signification de l'élément « effort » est modifiée et devient positive.

Nous avons vu que le changement de signification de l'élément « effort » provoque une évolution sur l'attitude, l'intention et le comportement des étudiants non-sportifs envers la pratique du sport. En effet, plusieurs analyses de médiation nous ont permis de montrer que les effets observés sur les attitudes et les comportements ne sont pas directement provoqués par l'expérience expérimentale. Ces changements sont médiatisés par la modification de la

signification de l'élément central « effort ». Autrement dit, la double soumission en contexte de liberté provoque un changement de signification de l'élément central « effort ». Et c'est cette modification de signification dans le sens d'une valence plus positive associée à l'effort qui entraîne à son tour des modifications au niveau des attitudes et des comportements en faveur de la pratique sportive.

Les étudiants ayant réalisé deux argumentations, écrite et orale, dans un contexte de liberté, qui démontrent que l'effort est toujours bon et nécessaire changent d'attitude, perçoivent le sport comme une pratique vitale et importante, et ils sont favorables à la pratique du sport. Ce constat confirme les travaux réalisés sur le lien entre représentation sociale et attitude (Moliner & al., 1997 ; Salès-Willemin & al., 2004) et s'inscrit dans les avancées de Rouquette et Rateau qui présentent l'attitude comme « dépendante de la représentation sociale » (1998, p.24). Nos résultats vont dans le sens de la théorie originelle de Moscovici qui posait le lien entre attitude et représentation : selon lui, toute prise de position envers un objet donné supposerait une représentation minimale de celui-ci. Mais au-delà des changements attitudinaux, nous avons vu que la transformation de la représentation sociale provoquerait également une modification des comportements. Après avoir réalisé les actes de la double soumission forcée dans un contexte où ils se sentent libres, les étudiants ont changé leur comportement : ils se sont montrés plus intéressés par la documentation proposée par le SUAPS, ils ont plus accepté que leur nom soit inscrit dans le registre du SUAPS, et ont davantage accepté de signer une pétition en faveur de la pratique du sport. D'un point de vue comportements effectifs, ils déclarent avoir plus pratiqué de sport quinze jours après puis deux mois après t2 que les autres étudiants non-sportifs ayant participé à notre expérience. Plus précisément, la participation de 5 de ces 24 étudiants aux séances du SUAPS a été confirmée par le service universitaire des sports. Il s'agit d'une évolution significative qui met en avant le lien entre représentation sociale et attitude. Plusieurs travaux (Abric, 1976, 1997 ; Dann, 1992 ; Guimelli & al., 2012 ; Jodelet, 1989) ont déjà démontré que les représentations sociales influençaient les comportements dans des pratiques sociales. Notre étude vient confirmer ces précédentes recherches sur le lien représentation/ attitude/ comportement. Nous suggérons que la dynamique de la représentation sociale provoque un changement de comportement. La capacité dynamique de la représentation sociale du sport aurait permis aux étudiants non-sportifs de transformer au sein même du noyau, l'élément central « effort » et ainsi de provoquer un changement de comportement.

Nous avons vu que l'attitude, l'intention et le comportement des étudiants non-sportifs pouvaient être modifiés par l'intermédiaire du changement de la représentation sociale du sport. Nous proposons une dernière étude afin de reproduire en partie ces résultats très encourageants. L'objectif sera double : 1/ répliquer les résultats en terme de changement d'attitude et de comportement faisant suite à la modification de la représentation sociale du sport, par le biais du changement de la signification d'un élément central ; 2/ vérifier que les processus de rationalisation de la dissonance sont à l'origine du changement de la signification de l'élément central, et par conséquent soit un facteur nécessaire au changement d'attitude et de comportement. Pour cela nous utiliserons un outil permettant de mesurer la dissonance créée par les situations engageantes.

Etude 6 : modification de la signification d'un élément central : effet sur l'inconfort psychologique, les intentions et les comportements effectifs

6.1. Vue d'ensemble

Tout d'abord, nous avons vu que l'attitude négative des étudiants non-sportifs envers le sport pouvait être modifiée à court terme par la réalisation de deux actes contrattitudinels (étude n°1). Ensuite, nous avons réalisé une étude de la représentation sociale du sport des étudiants non-sportifs et des étudiants sportifs (étude n°2). Après, nous avons démontré la capacité de dynamique de la représentation sociale du sport chez les non-sportifs en renforçant un élément périphérique (« performance ») dans le noyau, et en sortant l'élément (« volonté ») du système central (étude n°3). Ensuite, nous avons vu que la modification à différents niveaux de la structure de la représentation sociale du sport chez les non-sportifs pouvait modifier les attitudes envers le sport (étude n°4). Enfin, il semblerait que la modification de la représentation sociale du sport, à travers le changement de signification de l'élément central « effort », provoque, en plus d'un changement d'attitude, une évolution des intentions et des comportements sur le long terme (étude n°5).

Dans toutes nos expérimentations, nous avons interprété les effets de la double soumission au regard de la théorie de la dissonance cognitive. Pour fonder ces interprétations, nous avons systématiquement fait varier le contexte de liberté avec des conditions de choix et des conditions de non-choix. Nous avons gardé cette variable dans toutes nos expériences, malgré la lourdeur empirique induite (doublement du nombre de sujets requis dans toutes les expérimentations). Nous avons pris cette direction ambitieuse car cela nous permettait de nous assurer que les processus en jeu étaient bien des processus de rationalisation de la dissonance puisqu'aucun effet n'est observé dans les conditions de « non-choix ». Bien que tous les résultats (expériences 1, 3A, 3B, 4A, 4B, 4C, 4D et 5) sont cohérents et confirment déjà cette interprétation, nous avons voulu réaliser une dernière expérience pour valider avec encore plus de certitude l'implication des processus de dissonance cognitive dans les effets observés.

Cette sixième étude a deux objectifs principaux : 1/ répliquer la méthodologie mise en application dans l'étude 5 afin de voir si l'intention et le comportement des étudiants non-sportifs sont modifiés par l'intermédiaire du changement de la représentation sociale du sport ; 2/ Vérifier que les processus de rationalisation de la dissonance sont à l'origine du changement de la représentation sociale du sport, et par conséquent soient un facteur nécessaire au changement de comportement. Afin de simplifier le protocole, nous utiliserons comme actes engageants uniquement la double soumission. En effet, l'ensemble des résultats précédents font preuve de l'efficacité de ce paradigme issu de la théorie de la dissonance cognitive. Nous utiliserons une échelle d'inconfort psychologique que nous ferons passer à différents moments de l'expérience (t1) afin de mesurer l'évolution de la dissonance ressentie par nos participants. L'objectif étant de vérifier que des processus de réduction de la dissonance sont à l'origine de l'évolution de la représentation sociale du sport, à travers la modification de la signification de l'élément central « effort ».

6.2. Plan

6.2.1 Les variables indépendantes

La première variable est l'engagement des étudiants à deux modalités : une modalité « choix » dans laquelle les participants étaient déclarés libres d'accepter ou de refuser de participer à l'expérience, une modalité « non choix » dans laquelle les participants étaient contraints de participer à l'expérience (pas de déclaration de liberté). La seconde variable est le moment de passation de l'échelle d'inconfort psychologique (EIP, Norton et al., 2003) : une modalité « EIP 1 » dans laquelle les participants remplissaient l'échelle juste après l'acceptation de la demande et avant la production des actes problématiques ; une modalité « EIP 2 » dans laquelle les étudiants complétaient l'échelle juste après la réalisation des actes de soumission ; une modalité « EIP 3 » dans laquelle les participants remplissaient l'échelle après les actes problématiques et après le questionnaire VD d'attitude, d'intention et de comportement.

Au final, six conditions étaient déterminées par notre protocole expérimental en croisant les deux variables indépendantes :

- L'engagement : choix vs non choix ;
- Le moment de passation de l'échelle d'inconfort psychologique : EIP1, EIP2, EIP3.

6.2.2. Les variables dépendantes

Dans un premier temps nous avons proposé aux participants le même questionnaire réalisé dans l'étude n°5 (annexe 21) comprenant un test de mise en cause, 10 items relatifs à la signification de l'élément « effort », et des échelles d'attitude, d'intention et de comportement vis-à-vis de la pratique du sport. Les étudiants devaient également remplir l'échelle d'affects auto-rapportés de Norton et al. (2003, Exp. 3) traduite en français (Vaidis & Gosling, 2011). Cette échelle (annexe 25) comprend un total de 6 items allant chacun de 1 (absolument pas) à 15 (extrêmement) et permet de distinguer l'inconfort psychologique. Elle repose sur six items permettant de mesurer la dissonance : trois items relatifs aux affects positifs (*joyeux, bien, optimiste*) et trois items liés aux affects de l'inconfort (*gêné, mal à l'aise, embarrassé*). Les participants répondaient à trois temps : pré-test (3 semaines en amont), t1 (le jour de l'expérience) et t2 (deux semaines plus tard).

6.3. Les hypothèses

6.3.1. Les hypothèses théoriques principales

- La dissonance provoque des effets sur la signification des éléments représentationnels ;
- Le changement de signification d'un élément central provoque des effets sur les attitudes, les intentions et les comportements à court et à long terme ;

6.3.2. Les hypothèses opérationnelles détaillées

Nos hypothèses vont se diviser en 5 parties : l'échelle d'inconfort psychologique, la structure de la représentation sociale du sport, la signification de l'élément « effort », les attitudes et les intentions envers la pratique sportive, et enfin le comportement effectif. Tout comme dans les expériences précédentes, nous supposons que la condition double soumission choix entraînera une création de dissonance qui sera mesurée par l'échelle d'inconfort psychologique (EIP). Cependant, nous précisions que l'EIP en elle-même permet de réduire la dissonance (Lecrique, 2007) : se prononcer sur son état de tension provoquerait une réduction de la dissonance, et inhiberait la rationalisation cognitive mesurée lors du test de MEC et lors des échelles d'attitude et d'intention. Nous nous sommes appuyés sur cette interprétation de Lecrique pour développer nos hypothèses.

- L'échelle d'inconfort psychologique

- H1(e) : nous nous attendons à ce que les participants placés en situation de choix ressentent le plus de dissonance ;

- H2(e) : nous nous attendons à ce que les participants placés en situation de choix ressentent le plus de dissonance lorsque l'EIP est réalisée juste après les argumentations et avant le questionnaire VD (EIP2) ;

- H3(e) : nous nous attendons à ce que les participants placés en situation de choix ressentent plus de dissonance lorsque l'EIP est réalisée juste après les argumentations (EIP2) que lorsque l'EIP est réalisée soit avant l'acceptation des actes (EIP1) soit après le questionnaire VD (EIP3) ;

- H4(e) : nous nous attendons à ce que les participants placés en situation de choix ressentent plus de dissonance que les étudiants appartenant aux conditions non-choix ;

- H5(e) : nous nous attendons à ce que les participants placés en situation de choix ressentent plus de dissonance que les étudiants de la condition non-choix lorsque l'EIP est réalisée juste après les argumentations et avant le questionnaire VD ;

- La structure de la représentation sociale du sport

- H1(r) : nous nous attendons à ce que l'item « effort » devienne l'élément le plus central de la représentation sociale du sport à t1 chez les participants placés en situation de choix contrairement au pré-test ;

- H2(r) : nous nous attendons à ce que l'item « effort » devienne l'élément le plus central de la représentation sociale du sport à t1 chez les participants placés en situation de choix, lorsque l'EIP est réalisée après le questionnaire VD (EIP3), contrairement au pré-test ;

- H3(r) : nous nous attendons à ce que l'item « effort » devienne l'élément le plus central de la représentation sociale du sport chez les participants placés en situation de choix à t1 lorsque l'EIP est réalisée est réalisée après le questionnaire VD (EIP3), contrairement aux étudiants des conditions choix EIP1 et EIP2 ;

- H4(r) : nous nous attendons à ce que l'item « effort » devienne l'élément le plus central de la représentation sociale du sport chez les participants placés en situation de choix à t1, lorsque l'EIP est réalisée après le questionnaire VD (EIP3), contrairement aux étudiants des conditions non-choix ;

- H5(r) : nous nous attendons à ce que l'item « effort » devienne l'élément le plus central de la représentation sociale du sport chez les participants placés en situation de choix à t1 lorsque l'EIP est réalisée après le questionnaire VD (EIP3) contrairement aux étudiants des groupes non-choix ;

➢ La signification de l'effort

- H1(s) : nous nous attendons à ce que les participants placés en situation de choix à t1 possèdent une signification de l'élément « effort » plus favorable que lors du pré-test ;

- H2(s) : nous nous attendons à ce que les participants placés en situation de choix possèdent une signification de l'élément « effort » plus favorable à t1 lorsque l'EIP est réalisée après le questionnaire VD (EIP3) que lors du pré-test ;

- H3(s) : nous nous attendons à ce que les participants placés en situation de choix possèdent une signification de l'élément « effort » plus favorable à t1 lorsque l'EIP est réalisée après le questionnaire VD (EIP3) que lorsque l'EIP est réalisée soit avant l'acceptation des actes (EIP1) soit après le double argumentaire VD (EIP2) ;

- H4(s) : nous nous attendons à ce que les participants placés en situation de choix possèdent une signification de l'élément « effort » plus favorable à t1 lorsque l'EIP est réalisée après le questionnaire VD (EIP3) que les étudiants des conditions non-choix ;

- H5(s) : nous nous attendons à ce que les participants placés en situation de choix possèdent une signification de l'élément « effort » plus favorable à t1 lorsque l'EIP est réalisée après le questionnaire VD (EIP3) que les étudiants des groupes non-choix ;

➢ Les attitudes, les intentions et les comportements envers la pratique sportive

Les hypothèses sont les mêmes que celles concernant la signification de l'élément effort adaptées à la mesure des attitudes, des intentions et des comportements des participants non-sportifs envers la pratique du sport.

Les hypothèses concernant la représentation sociale du sport, la signification de l'élément « effort », les attitudes, les intentions et les comportements ont été une nouvelle fois répliquées à plus long terme (t2). Seules les hypothèses portant sur l'échelle d'inconfort psychologique n'ont été testées que le jour de l'expérience. Au final, chaque variable dépendante (hormis l'EIP) a 10 hypothèses comme lors des expériences précédentes :

- EIP : H1(e), H2(e), H3(e), H4(e), H5(e) ;
- Représentation sociale : H1(r), H2(r), H3(r), H4(r), H5(r), H6(r), H7(r), H8(r), H9(r), H10(r) ;
- Signification de l'élément "effort" : H1(s), H2(s), H3(s), H4(s), H5(s), H6(s), H7(s), H8(s), H9(s), H10(s) ;
- Attitudes : H1(a), H2(a), H3(a), H4(a), H5(a), H6(a), H7(a), H8(a), H9(a), H10(a) ;
- Intentions : H1(i), H2(i), H3(i), H4(i), H5(i), H6(i), H7(i), H8(i), H9(i), H10(i) ;
- Comportements : H1(c), H2(c), H3(c), H4(c), H5(c), H6(c), H7(c), H8(a), H9(c), H10(c) ;

6.4. Méthode

6.4.1. Les participants

Notre échantillon se compose de 140 étudiants fréquentant les filières « Licence de Sciences Humaines » sur le campus d'Aix-Marseille Université. Nous avons interrogé 110 étudiantes et 30 étudiants. L'âge moyen de notre échantillon est de 20,1 ans (*E.T.* = 1,87). Tous se déclarent non-sportifs et ont répondu « non » aux trois items liés à leur fréquence de pratique (*i.e., « Pratiquez-vous une activité sportive ? », « Avez-vous fait du sport au cours des 15 derniers jours ? » et « Avez-vous pratiqué du sport au cours des trois derniers mois ? »*).

6.4.2. Rappel des conditions

Nous rappelons ici les 6 conditions engendrées par le croisement des 2 variables indépendantes : engagement (à 2 modalités) et moment de passation de l'échelle d'inconfort psychologique (3 modalités) :

- Condition 1 (n=23) : non choix et EIP1 : l'expérimentateur demandait aux sujets de trouver des arguments qui démontrent qu'il est tout le temps bon et nécessaire de faire des efforts. Et puis, ils passaient l'EIP juste après l'acceptation des actes ;

- Condition 2 (n=23) : non choix et EIP2 : l'expérimentateur demandait aux sujets de trouver des arguments qui démontrent qu'il est tout le temps bon et nécessaire de faire des efforts. Et puis, ils passaient l'EIP après la réalisation des actes contrattitudinaux ;
- Condition 3 (n=23) : non choix et EIP3 : l'expérimentateur demandait aux sujets de trouver des arguments qui démontrent qu'il est tout le temps bon et nécessaire de faire des efforts. Et ils passaient l'EIP après la réalisation de la VD ;
- Condition 4 (n=24) : choix et EIP1 : les sujets étaient libres d'accepter ou de refuser de trouver des arguments qui démontrent qu'il est tout le temps bon et nécessaire de faire des efforts. Et puis, ils passaient l'EIP juste après l'acceptation des actes ;

- Condition 5 (n=24) : choix et EIP2 : les sujets étaient libres d'accepter ou de refuser de trouver des arguments qui démontrent qu'il est tout le temps bon et nécessaire de faire des efforts. Et puis, ils passaient l'EIP après la réalisation des actes contrattitudinaux ;
- Condition 6 (n=23) : choix et EIP3 : les sujets étaient libres d'accepter ou de refuser de trouver des arguments qui démontrent qu'il est tout le temps bon et nécessaire de faire des efforts. Et puis, ils passaient l'EIP après la réalisation de la VD ;

6.4.3. Le matériel

Tout comme les expériences précédentes, nous avons utilisé des feuilles sur lesquelles était inscrite la consigne (*Veuillez, s'il vous plaît, trouver des arguments qui démontrent qu'il est tout le temps bon et nécessaire de faire des efforts ; annexe 22*) pour les argumentations écrites. Un magnétophone a été utilisé afin d'enregistrer les productions orales des étudiants. Nous avons donné un exemplaire du questionnaire final VD à chacun des participants ainsi que l'échelle d'inconfort psychologique de Norton et al. (2003). Et enfin, nous avions à disposition des dépliants proposés par le SUAPS qui résumaient le principe et les activités qu'il proposait.

6.4.4. Les consignes

Comme lors des études n°4 et n°5, les étudiants étaient directement recrutés en TD et CM de psychologie, sociologie et langues vivantes de l'université de Provence. Après leur avoir précisé que l'on cherchait des personnes qui ne pratiquent pas de sport, les sujets s'inscrivaient et étaient amenés, quelques jours plus tard, dans une salle d'expérimentation et les consignes variaient en fonction des conditions dans lesquelles ils étaient placés. Nous ne présenterons pas toutes les consignes données car elles sont identiques à celles données lors des expériences précédentes. Pour les conditions choix, il était notamment précisé que les sujets étaient déclarés libres d'accepter ou de refuser de participer à l'expérience.

6.5. Les résultats

Nous décomposons, les résultats en six parties : ceux concernant l'échelle d'inconfort psychologique, ceux concernant la structure de la représentation sociale du sport, ceux concernant la signification de l'élément « effort », ceux concernant les attitudes puis les intentions et enfin les comportements envers la pratique du sport.

6.5.1. Résultats de l'échelle d'inconfort psychologique

Nous avons utilisé l'échelle d'affects auto-rapportés de Norton et al. (2003, Exp. 3) traduite en français (cf. Vaidis & Gosling, 2011). L'objectif est de voir si les participants ressentent de la dissonance au cours de l'expérience. Cette échelle comprend un total de 6 items allant chacun de 1 (absolument pas) à 15 (extrêmement) et permet de distinguer l'inconfort psychologique des affects positifs. Une analyse en composante principale avec rotation Varimax révèle la présence de deux facteurs distincts expliquant respectivement 51% et 24% de la variance totale (Les interactions de chacun des items après rotation sont respectivement -.17, .88, -.17, .89, -.17, et .87 pour le premier facteur et .85, -.15, .88, -.18, .71, et -.22 pour le deuxième facteur). En accord avec la structure de l'échelle, nous avons créé deux index correspondant à l'inconfort psychologique pour le premier (moyenne des items gêné, mal à l'aise, embarrassé ; $\alpha = .91$) et aux affects positifs pour le deuxième (moyenne des items joyeux, bien, optimiste ; $\alpha = .82$).

Tableau n°52 : score moyen sur 15 (écart type) des participants aux items relatifs à l'échelle d'inconfort psychologique selon les conditions :

		Positifs	Inconfort
Choix	EIP 1 n= 24	4,71 (1,03)	5,62 (1,23)
	EIP 2 n= 24	3,37 (0,98)	8,75 (1,43)
	EIP 3 n= 23	6,30 (1,34)	3,78 (0,89)
Non-choix	EIP 1 n= 23	6,39 (1,54)	3,43 (0,54)
	EIP 2 n= 23	6,52 (1,12)	3,35 (1,15)
	EIP 3 n= 23	6,17 (1,76)	3,04 (1,54)

Les résultats présentés dans le tableau n°52 montrent que les participants en condition choix sont les étudiants qui ressentent le plus de dissonance avec le score moyen aux items positifs le plus faible (M = 4,79, $E.T.$ = 1,12) et un score moyen aux items négatifs le plus élevé (M = 6,05, $E.T.$ = 1,18). Notre hypothèse n°1(e) est validée. Plus précisément, les participants en situation de choix ressentent significativement plus de dissonance que les étudiants en condition non-choix : tant sur les affects positifs (M = 4,79, $E.T.$ = 1,12 vs. M = 6,36, $E.T.$ = 1,47, F (1,134) = 33,02, p < .000, η^2 = 0,28) que négatifs (M = 6,05, $E.T.$ = 1,18 vs. M = 3,27, $E.T.$ = 1,08, F (1,134) = 81,44, p < .000, η^2 = 0,78). Ce résultat valide notre hypothèse n°4(e).

Les étudiants en condition choix, qui ont passé l'échelle d'inconfort psychologique juste après leur double argumentation (EIP2) qui déclarent le plus de dissonance révélée par les scores aux affects positifs les plus faibles (M = 3,37, $E.T.$ = 0,98) et les scores aux affects négatifs les plus élevés (M = 8,75, $E.T.$ = 0,89). Notre hypothèse n°2(e) est également validée. De plus, les participants en condition choix EIP2 ressentent plus de dissonance que les étudiants en condition choix EIP1 et EIP3 : les scores aux items mesurant les affects positifs (M = 3,37, $E.T.$ = 0,98 vs. M = 5,5, $E.T.$ = 1,18, F (1,134) = 46,12, p < .000, η^2 = 0,39) et les affects négatifs (M = 8,75, $E.T.$ = 0,89 vs. M = 4,7, $E.T.$ = 1,06, F (1,134) = 124,2, p < .000, η^2 = 0,91) valident notre hypothèse n°3(e).

Ces mêmes étudiants de la condition choix EIP2 ont également des scores aux items liés aux affects positifs inférieurs (M = 3,37, $E.T.$ = 0,98) aux scores des sujets de la condition non-choix EIP2 (M = 6,52, $E.T.$ = 1,12, F (1,134) = 66,13, $p < .000$, η^2 = 0,54). La différence est également significative si nous comparons les scores des items liés aux affects négatifs (M = 8,75, $E.T.$ = 0,89 vs. M = 3,35, $E.T.$ = 1,15, F (1,134) = 147,33, $p < .000$, η^2 = 0,97). Notre hypothèse n°5(e) est donc aussi validée.

Les résultats ont donc confirmé nos hypothèses : les actes de double soumission forcée ont provoqué un état de dissonance chez les participants. Pour que la dissonance soit importante il semble que deux conditions soient nécessaires : 1/ un contexte dans lequel les participants se sentent libre d'accepter ou de refuser de réaliser les actes problématiques (Guéguen & al., 2000 ; Guéguen &al., 2004 ; Pascual, 2002 ; Pascual & al., 2002) ; 2/ la réalisation des deux actes de soumission (Azdia & al., 2001 ; Joule, 1991 ; Joule & al., 2003 ; Joule & al., 1995 ; Joule & al., 2003 ; Pittau-Aillaud & al., 2004). La réalisation de deux actes problématiques dans un contexte où les participants se sentent libres permettrait de provoquer de la dissonance. L'inconsistance perçue entre la signification initiale négative attribuée à l'effort et la signification positive nouvelle, provoquerait un état de dissonance chez les participants non-sportifs. Plus précisément, les résultats à l'échelle d'inconfort psychologique montrent que la dissonance évolue au cours de l'expérience : le fait d'accepter la réalisation des actes problématiques (EIP1) entraine de la dissonance, qui s'amplifie avec la production de ces actes (EIP2) et se réduit après les échelles d'attitude et de comportement (EIP3). Tout d'abord, l'acceptation d'un acte de soumission (le deuxième étant accepté après la réalisation du premier) entrainerait de la dissonance : les participants ressentiraient de l'inconfort entre leur signification initiale (qui renvoie à une valence négative de l'effort) et le fait d'avoir accepté de produire des arguments allant à l'encontre de cette signification. C'est-à-dire qu'avant même la réalisation des comportements, les participants ressentiraient déjà de la dissonance. De plus, la réalisation des deux actes problématiques amplifierait ce sentiment. Le choix d'un double contrat (Joule & Lefeuvre, 2003 ; Lefeuvre et Joule, 2002) augmenterait le sentiment d'inconfort psychologique ressenti puisque les deux comportements sont aussi engageants l'un que l'autre (Lefeuvre, 2004). La production d'arguments inconsistants avec la signification initiale de l'effort provoque un maximum de dissonance. Enfin, l'inconfort psychologique serait réduit suite aux réponses au questionnaire VD. Il semblerait que les participants aient rationnalisé leur dissonance en modifiant la signification qu'ils attribuent à un élément de leur représentation sociale du sport.

Ces résultats vont dans le sens des explications de Lecrique (2007) montrant que le changement d'attitude bloque les effets mesurés sur les échelles d'inconfort psychologique (*e.g.*, Elliot et Devine, 1994 ; Harmon-Jones, 2000, exp.1 et 2). Nous notons que le protocole de cette présente étude respecte à l'identique celui mis en place dans les expériences précédentes afin de pouvoir généraliser les interprétations en termes de dissonance l'ensemble de nos travaux. Nous devrions voir les conséquences de la dissonance à travers le changement de signification de l'élément central « effort ». Nous émettons l'hypothèse que la signification de cet élément devrait être modifiée dans les conditions où la dissonance est maximale : lorsque les participants sont libres et lorsqu'ils remplissent l'échelle d'inconfort psychologique en dernier (EIP3 : dans cette condition les réponses à cette échelle sont recueillies après le changement de signification et donc cela ne bloque pas le changement). Afin que notre interprétation puisse s'étendre à l'ensemble de nos études, il était important que l'élément « effort » soit devenu l'item le plus central de la représentation sociale du sport chez les étudiants non-sportifs.

6.5.2. Résultats concernant la structure de la représentation du sport

Tous les participants ont dû remplir le test de Mise en Cause lors des trois temps de l'expérience. Nous présentons ci-dessous les tableaux des résultats du test pour chacune des six conditions expérimentées et aux trois moments de passation. Par souci de clarté et de visibilité nous ne présenterons ici que les 6 premières cognitions de chaque représentation sociale (l'ensemble des résultats aux tests de M.E.C. est détaillé dans les annexes 26 et 27). Il s'agit des items les plus importants et les plus influents des représentations symbolisées en sachant que l'élément « effort », qui attire toute notre attention, est toujours représentée parmi les 6 premiers items.

Tableau n°53 : principaux résultats de la M.E.C. des étudiants non-sportifs selon les conditions « non-choix » :

	Pré-test		T1		T2	
EIP 1 n=23, ks=72%	**Effort**	**91%**	**Effort**	**96%**	**Santé**	**96%**
	Volonté	**83%**	**Santé**	**83%**	**Effort**	**91%**
	Santé	**83%**	**Volonté**	**78%**	Beauté	61%
	Beauté	70%	Volonté	65%	Volonté	61%
	Echappatoire	61%	Echappatoire	56%	Echappatoire	56%
	Bien être	56%	Bien être	52%	Performance	56%
EIP 2 n=23, ks=72%	**Effort**	**87%**	**Effort**	**91%**	**Effort**	**91%**
	Santé	**83%**	**Santé**	**83%**	**Volonté**	**87%**
	Volonté	**83%**	**Volonté**	**83%**	**Santé**	**87%**
	Beauté	65%	Beauté	65%	Beauté	61%
	Bien être	61%	Loisir	61%	Echappatoire	61%
	Echappatoire	56%	Echappatoire	56%	Performance	56%
EIP 3 n=23, ks=72%	**Santé**	**91%**	**Effort**	**96%**	**Santé**	**91%**
	Effort	**83%**	**Santé**	**87%**	**Effort**	**83%**
	Volonté	65%	**Volonté**	**78%**	**Volonté**	**78%**
	Beauté	65%	**Echappatoire**	**74%**	Beauté	65%
	Echappatoire	61%	Beauté	65%	Echappatoire	65%
	Performance	56%	Performance	61%	Bien être	61%

En gras les éléments centraux ; élément renforcé

Le tableau n°53 ne présente aucune évolution particulière des différentes représentations sociales du sport relevé lors des différents temps de l'expérience pour les étudiants des conditions non-choix. La structure globale des représentations ne change pas et l'élément manipulé « effort » ne varie pas non plus. Nous allons maintenant voir si des changements ont eu lieu dans les trois conditions choix.

Tableau n°54 : principaux résultats de la M.E.C. des étudiants non-sportifs selon les conditions « choix » :

	Pré-test		T1		T2	
	Santé	**87%**	**Effort**	**96%**	**Effort**	**92%**
	Effort	**83%**	**Santé**	**83%**	**Santé**	**87%**
EIP 1	**Volonté**	**71%**	**Volonté**	**75%**	Beauté	67%
n=24, ks=72%	Beauté	62%	**Echappatoire**	**75%**	Volonté	62%
	Echappatoire	62%	Beauté	62%	Echappatoire	58%
	Bien être	58%	Performance	50%	Performance	58%
	Santé	**92%**	**Effort**	**96%**	**Effort**	**92%**
	Effort	**83%**	**Santé**	**87%**	**Santé**	**87%**
EIP 2	Volonté	67%	**Volonté**	**75%**	Volonté	67%
n=24, ks=72%	Beauté	62%	Beauté	67%	Beauté	62%
	Bien être	62%	Echappatoire	67%	Bien être	58%
	Echappatoire	58%	Bien être	58%	Echappatoire	54%
	Santé	**91%**	**Effort**	**96%**	**Effort**	**96%**
	Effort	**87%**	**Santé**	**87%**	**Santé**	**83%**
EIP 3	**Volonté**	**78%**	Volonté	61%	**Volonté**	**78%**
n=23, ks=72%	Bien être	65%	Echappatoire	61%	Echappatoire	65%
	Volonté	61%	Bien être	56%	Beauté	61%
	Echappatoire	56%	Beauté	56%	Bien être	56%

En gras les éléments centraux ; élément renforcé

Le constat est le même que pour les conditions non-choix vues précédemment. Il n'y a pas d'évolution significative présente dans le tableau n°54. Même si nos hypothèses portant sur la structure de la représentation sociale du sport ne sont pas validées, nous observons que l'élément « effort » devient l'élément le plus central à t1 et à t2 dans les conditions où les participants sont déclarés libres. Tout comme dans les études n°3, n°4 et n°5, l'élément « effort » devient l'élément le plus central de la représentation sociale du sport pour les étudiants déclarés libres. Il était nécessaire de reproduire cette condition afin de dupliquer les conditions de passation de la VD.

6.5.3. Résultats concernant la signification de l'élément « effort »

Tableau n°55 : score moyen sur 7 (écart type) des participants aux items relatifs à l'attitude envers la pratique des efforts selon les conditions :

		Choix			Non choix		
		EIP1 n= 24	EIP2 n= 24	EIP3 n= 23	EIP1 n= 23	EIP2 n= 23	EIP3 n= 23
	Pré-test	2,21 (1,18)	2,14 (0,91)	2,28 (0,58)	2,58 (1,12)	2,64 (0,75)	1,79 (0,67)
J'aime faire des efforts	t1	2,14 (0,58)	2,21 (1,07)	3,56* (1,25)	2,22 (0,72)	2,31 (1,64)	1,92 (1,22)
	t2	2,19 (1,18)	2,04 (1,31)	2,76 (1,58)	2,10 (0,86)	1,98 (0,68)	2,01 (1,24)
	Pré-test	2,32 (1,37)	2,33 (0,82)	2,42 (1,37)	2,58 (1,71)	3,13 (1,13)	2,33 (0,89)
Je suis favorable à la Pratique des efforts	t1	2,32 (1,18)	2,16 (0,96)	4,36* (1,53)	2,17 (1,66)	2,23 (1,14)	2,04 (1,11)
	t2	2,62 (0,69)	2,26 (1,29)	3,96* (1,73)	2,13 (1,43)	1,67 (0,95)	2,16 (1,57)
	Pré-test	2,23 (0,87)	2,31 (1,73)	2,12 (1,34)	2,23 (0,91)	3,03 (1,28)	1,96 (1,02)
J'accorde une importance A la pratique des efforts	t1	2,56 (1,33)	2,40 (0,98)	3,76* (1,41)	2,11 (1,40)	2,55 (0,54)	1,68 (1,05)
	t2	2,43 (0,94)	2,56 (1,23)	3,13* (1,63)	2,67 (1,58)	2,21 (1,03)	2,01 (0,78)
	Pré-test	3,11 (1,42)	2,92 (1,59)	3,05 (1,19)	2,84 (1,04)	2,96 (0,88)	2,18 (1,31)
La pratique des efforts Est vitale	t1	3,23 (0,61)	3,04 (1,10)	4,22* (1,23)	2,56 (0,91)	2,52 (1,76)	2,62 (1,11)
	t2	2,96 (1,41)	2,87 (1,11)	3,80* (1,38)	2,27 (1,03)	2,77 (1,10)	2,08 (1,41)
	Pré-test	3,56 (1,13)	3,42 (0,98)	3,16 (1,31)	3,54 (1,43)	4,02 (0,54)	2,97 (1,05)

Je pense qu'il est bon et nécessaire de faire quelques fois des efforts	t1	4,25 (0,77)	3,39 (0,85)	4,44* (1,34)	3,34 (0,91)	3,94 (1,58)	2,59 (1,02)
	t2	3,63 (1,21)	3,26 (1,40)	3,96 (1,73)	3,94 (1,31)	3,89 (1,6)	3,03 (1,19)
Je pense qu'il est bon et nécessaire de faire souvent des efforts Physiques	Pré-test	2,84 (1,18)	2,46 (0,96)	2,13 (1,53)	2,28 (1,66)	2,39 (1,14)	1,89 (1,11)
	t1	2,62 (1,19)	2,72 (1,06)	3,71* (1,33)	1,88 (1,13)	2,18 (1,05)	1,79 (0,77)
	t2	2,83 (1,18)	2,84 (0,93)	3,32* (1,37)	1,92 (1,46)	2,76 (1,27)	1,92 (0,91)
Je pense qu'il est bon et nécessaire de faire habituellement des efforts physiques	Pré-test	2,11 (0,58)	1,94 (1,07)	2,33 (1,25)	2,18 (0,72)	2,92 (1,64)	1,67 (1,22)
	t1	2,04 (1,18)	2,04 (1,53)	3,03 (1,27)	2,22 (1,57)	2,89 (1,37)	2,06 (0,99)
	t2	1,94 (0,94)	1,84 (1,23)	2,08 (1,63)	2,56 (1,58)	2,83 (1,03)	1,99 (0,78)
Je pense qu'il est bon et nécessaire de faire fréquemment des efforts Physiques	Pré-test	1,66 (1,42)	1,89 (1,59)	1,89 (1,19)	1,66 (1,04)	2,13 (0,88)	1,45 (1,31)
	t1	1,54 (1,52)	2,12 (1,23)	3,26* (0,96)	1,54 (1,08)	2,45 (1,49)	1,42 (1,51)
	t2	1,76 (1,58)	1,56 (1,73)	2,10 (1,99)	1,57 (1,78)	2,21 (2,33)	1,98 (1,51)
Je pense qu'il est bon et nécessaire de Toujours faire des efforts physiques	Pré-test	1,56 (1,13)	1,77 (0,75)	1,23 (0,54)	1,62 (1,02)	1,87 (1,04)	1,25 (1,05)
	t1	1,34 (1,18)	1,43 (0,96)	3,04* (0,83)	1,54 (1,66)	2,08 (1,14)	1,15 (1,11)
	t2	1,26 (1,19)	1,11 (1,06)	2,20* (1,33)	1,29 (1,13)	1,96 (1,05)	1,27 (0,77)
Je pense qu'il est bon et nécessaire de faire Tout le temps des efforts physiques	Pré-test	1,42 (1,01)	1,62 (1,13)	1,49 (1,07)	1,34 (0,77)	1,72 (1,07)	1,47 (0,99)
	t1	1,12 (0,78)	1,76 (0,82)	3,87* (1,07)	1,64 (1,00)	1,65 (1,27)	1,82 (0,71)
	t2	1,34 (0,68)	1,52 (0,52)	2,45* (0,78)	1,22 (0,97)	1,23 (0,48)	1,52 (0,65)

*écart significatif avec le score obtenu au pré-test

_ écart significatif plus faible que le score obtenu à choix EIP3

Les résultats présentés dans le tableau n°55 montrent une évolution de la signification de l'élément « effort » chez les participants non-sportifs. Par exemple, A l'item « *je suis favorable à la pratique de l'effort physique* », les participants des conditions choix ont des scores supérieurs à t1 par rapport au pré-test (M = 2,94, *E.T.* = 1,22 vs. M = 2,20, *E.T.* = 1,19, F (1,134) = 8,03, $p < .05$, η^2 = 0,05). Cette différence perdure à t2 (M = 2,91, *E.T.* = 1,24 vs. M = 2,20, *E.T.* = 1,19, F (1,134) = 7,93, $p < .05$, η^2 = 0,05) donc nos hypothèses n°1(s) et n°6(s) sont validées. De plus, les étudiants déclarés libres se déclarent plus favorables à la pratique des efforts (M = 2,94, *E.T.* = 1,22) que les participants appartenant aux conditions non-choix (M = 2,14, *E.T.* = 1,30, F (1,134) = 8,12, $p < .05$, η^2 = 0,03). Notre hypothèse n°4(s) est validée tout comme notre hypothèse n°9(s) puisque cette différence persiste à t2 (M = 2,91, *E.T.* = 1,24 vs. M = 1,99, *E.T.* = 1,32, F (1,134) = 9,83, $p < .04$, η^2 = 0,05).

Notre hypothèse n°2(s) est validée puisque 9 items sur 10 montrent une différence significative des scores obtenus par les participants du groupe choix EIP3 entre le pré-test et t1. Ces résultats s'expliquent par le fait qu'il n'y a que dans la condition EIP3 où l'échelle d'inconfort n'aurait pas permis aux participants de réduire leur dissonance (car réalisée après le questionnaire VD). Par exemple, les étudiants libres qui ont réalisé l'échelle d'inconfort psychologique après le questionnaire VD déclarent accorder plus d'importance à la pratique des efforts à t1 que lors du pré-test (M = 3,76, *E.T.* = 1,41 vs. M = 2,12, *E.T.* = 1,34, F (1,134) = 17,98, $p < .01$, η^2 = 0,10). L'effet qui persiste même à t2 (M = 2,91, *E.T.* = 1,24 vs. M = 1,99, *E.T.* = 1,32, F (1,134) = 9,83, $p < .04$, η^2 = 0,05) va dans le sens de notre hypothèse n°7(s). Aussi, les étudiants de la condition choix EIP3 obtiennent des scores plus élevés à t1 (M = 3,56, *E.T.* = 1,25) à l'item « *J'aime la pratique des efforts* » que lors du pré-test (M = 2,28, *E.T.* = 0,58, F (1,134) = 15,03, $p < .03$, η^2 = 0,07). De même, leurs scores à t1 (M = 3,71, *E.T.* = 1,33) et t2 (M = 3,32, *E.T.* = 1,37) sont supérieurs à ceux relevés lors du pré-test (M = 2,13, *E.T.* = 1,53) à l'item « *Je pense qu'il est bon et nécessaire de faire souvent des efforts physiques* » (t1 : F (1,134) = 17,34, $p < .01$, η^2 = 0,10 ; t2 : F (1,134) = 14,12, $p < .03$, η^2 = 0,07).

Les étudiants appartenant à la condition choix EIP3 ont également des scores supérieurs à t1 par rapport aux participants des conditions choix EIP1 et EIP2 à l'item « *La pratique des efforts est vitale* » (*M* = 4,22, *E.T.* = 1,23 vs. *M* = 3,13, *E.T.* = 0,85, *F* (1,134) = 10,92, $p < .02$, $\eta^2 = 0{,}08$). Notre hypothèse n°3(s) est validée. C'est également le cas concernant l'item « *Je pense qu'il est bon et nécessaire de faire tout le temps des efforts physiques* » (*M* = 3,87, *E.T.* = 1,07 vs. *M* = 1,44, *E.T.* = 0,80, *F* (1,134) = 26,1, $p < .000$, $\eta^2 = 0{,}41$). L'effet perdure dans le temps (*M* = 2,45, *E.T.* = 0,78 vs. *M* = 1,43, *E.T.* = 0,60, *F* (1,134) = 10,9, $p < .02$, $\eta^2 = 0{,}08$) et valide notre hypothèse n°8(s). De même, les participants de la condition choix EIP3 pensent également plus fortement qu'il est bon et nécessaire de faire tout le temps des efforts par rapport aux étudiants non-sportifs de la condition non-choix EIP3 (*M* = 3,87, *E.T.* = 1,07 vs. *M* = 1,82, *E.T.* = 0,71, *F* (1,141) = 21,19, $p < .000$, $\eta^2 = 0{,}38$). Notre hypothèse n°5(s) est validée. Cet effet perdure dans le temps (*M* = 2,45, *E.T.* = 0,78 vs. *M* = 1,52, *E.T.* = 0,65, *F* (1,141) = 9,84, $p < .04$, $\eta^2 = 0{,}05$). Cette évolution valide notre hypothèse n°10(s).

Les effets sont encore très marqués en ce qui concerne l'item lié directement à la consigne de l'argumentation. Nous avons vu que les scores à l'affirmation « *Je pense qu'il est bon et nécessaire de faire tout le temps des efforts* » sont une nouvelle fois riches en enseignement. En effet, les participants déclarés libres qui passent l'échelle d'inconfort à la fin (EIP3) ont des scores qui évoluent positivement entre le pré-test et t1 (*M* = 1,49, *E.T.* = 1,07 vs. *M* = 3,87, *E.T.* = 1,07, *F* (1,134) = 25,03, $p < .000$, $\eta^2 = 0{,}38$). Cette moyenne est maintenue élevée à t2 (*M* = 2,45, *E.T.* = 0,78, *F* (1,134) = 11,05, $p < .02$, $\eta^2 = 0{,}08$).

Les résultats montrent que la signification de l'élément « effort » a évolué : lorsque l'échelle d'inconfort psychologique est remplie après le questionnaire VD (EIP3), les participants déclarés libres changent de signification : ils deviennent favorables à la pratique de l'effort, et considèrent l'effort important et vital. Par conséquent, la signification de l'élément central est modifiée : les étudiants associeraient un sens plus favorable à l'effort. Cette expérience confirme que des processus de réduction de la dissonance peuvent expliquer cette évolution : l'incohérence provoquée par la production des deux actes de soumission et la signification négative initiale envers l'élément « effort » aurait entrainé les participants à résoudre l'état de dissonance ressenti. Les étudiants non-sportifs auraient alors rationalisé leurs actes en changeant de signification envers l'effort.

Pour preuve, lorsqu'ils ont passé l'échelle d'inconfort après le questionnaire final (EIP3), la signification attribuée à l'effort évolue positivement. Tout comme dans l'étude n°5 (où aucune échelle de mesure d'inconfort n'a été proposée), les étudiants sont plus favorables vis-à-vis de l'effort. Par contre, lorsque l'échelle d'inconfort est complétée en amont du questionnaire final, que ce soit avant ou après la réalisation des argumentations (EIP1 ou EIP2), nous mesurons un inconfort psychologique important qui atteste de l'état de dissonance provoqué par la procédure expérimentale. Mais la mesure de cet inconfort psychologique semble permettre aux sujets de réduire leur dissonance et cela bloque la nécessité d'une rationalisation ultérieure. De ce fait nous n'observons dans ces conditions aucune modification de la signification de l'effort.

L'effet de dissonance cognitive ressenti par les participants au moment de l'acceptation de la double tâche, ou juste après sa réalisation, semble être résolu au moment de la réponse à l'échelle d'inconfort psychologique (Lecrique, 2007), et par conséquent avant leurs réponses au questionnaire final. Ainsi le changement de signification ne peut s'opérer. Le changement de signification de l'élément central « effort » dans l'expérience 5 et dans la condition EIP3 de l'expérience 6 serait donc la résultante des processus de réduction de la dissonance. Nous allons à présent observer les effets de cette modification sur les attitudes, les intentions puis les comportements sportifs des étudiants non-sportifs.

6.5.4. Résultats concernant les attitudes envers la pratique du sport

Tableau n°56 : score moyen sur 7 (écart type) des participants aux items relatifs à l'attitude envers la pratique du sport selon les conditions :

		Choix			Non choix		
		EIP1 n= 24	EIP2 n= 24	EIP3 n= 23	EIP1 n= 23	EIP2 n= 23	EIP3 n= 23
J'aime faire du sport	Pré-test	2,02 (0,54)	2,16 (0,91)	2,32 (0,58)	2,35 (1,12)	2,30 (0,75)	2,65 (0,67)
	t1	2,23 (1,59)	2,43 (1,07)	2,56 (1,25)	2,24 (0,72)	2,45 (1,64)	2,73 (1,22)
	t2	1,97 (1,18)	2,33 (1,31)	2,23 (1,58)	3,01 (0,86)	2,76 (0,68)	2,12 (1,24)
Je suis favorable à la pratique du sport	Pré-test	3,85 (1,47)	3,56 (0,82)	3,52 (1,37)	3,84 (1,71)	4,07 (1,13)	2,32 (0,89)
	t1	4,05 (1,18)	4,16 (0,96)	5,88* (1,53)	3,66 (1,66)	4,46 (1,14)	2,03 (1,11)
	t2	3,76 (0,69)	3,68 (1,29)	5,66* (1,53)	3,92 (1,43)	4,58 (0,95)	2,37 (1,57)
J'accorde une importance à la pratique du sport	Pré-test	2,31 (0,87)	2,13 (1,73)	2,82 (1,34)	2,62 (0,91)	2,73 (1,28)	2,44 (1,02)
	t1	2,56 (1,33)	2,56 (0,98)	4,34* (1,11)	2,67 (1,40)	2,77 (0,54)	2,57 (1,05)
	t2	2,43 (0,94)	2,44 (1,23)	4,56* (1,63)	2,34 (1,58)	2,43 (1,03)	2,65 (0,78)
La pratique du sport est vitale	Pré-test	3,03 (1,42)	3,22 (1,59)	3,24 (0,69)	3,23 (1,04)	2,92 (0,88)	2,36 (1,31)
	t1	3,37 (0,61)	4,01 (1,10)	4,76* (1,23)	3,45 (0,91)	2,98 (1,76)	2,86 (1,11)
	t2	2,54 (1,41)	2,57 (1,11)	4,63* (1,38)	3,13 (1,03)	2,59 (1,10)	3,23 (1,41)

*écart significatif avec le score obtenu au pré-test
_ écart significatif plus faible que le score obtenu à choix EIP3

Les résultats présentés dans le tableau n°56 montrent que le changement de signification de l'élément « effort » semble s'accompagner d'une modification de l'attitude envers la pratique du sport. A l'item « *Je suis favorable à la pratique de l'effort physique* », les étudiants appartenant aux conditions choix obtiennent des meilleurs scores à t1 (M = 4,70, *E.T.* = 1,22) que lors du pré-test (M = 3,52, *E.T.* = 1,37 ; F (1,134) = 13,85, $p < .03$, η^2 = 0,07). L'hypothèse n°1(a) est donc validée. Notre hypothèse n°6(a) est également confirmée puisque l'effet perdure sur le long terme (M = 4,37, *E.T.* = 1,17 vs. M = 3,52, *E.T.* = 1,37 ; F (1,134) = 8,67, $p < .05$, η^2 = 0,03). De même, les participants déclarés libres ont des scores supérieurs aux étudiants appartenant aux conditions non-choix à t1 (M = 4,70, *E.T.* = 1,22 vs. M = 3,38, *E.T.* = 1,30 ; F (1,134) = 16,14, $p < .03$, η^2 = 0,07) et à t2 (M = 4,37, *E.T.* = 1,17 vs. M = 3,62, *E.T.* = 1,32 ; F (1,134) = 7,87, $p < .05$, η^2 = 0,03) : nos hypothèses n°4(a) et n°9(a) sont validées.

Notre hypothèse n°2(a) est confirmée puisque les étudiants en condition choix EIP3 se déclarent plus favorables à la pratique du sport à t1 (M = 5,88, *E.T.* = 1,53) que lors du pré-test (M = 3,52, *E.T.* = 1,37, F (1,134) = 25,11, $p < .000$, η^2 = 0,39). Cet effet perdure dans le temps (M = 5,66, *E.T.* = 1,53 vs. M = 3,52, *E.T.* = 1,37, F (1,134) = 21,68, $p < .001$, η^2 = 0,31). Notre hypothèse n°7(a) est également validée. Ces participants ayant doublement argumenté en libre choix accordent aussi plus d'importance à la pratique d'une activité sportive le jour de l'expérience par rapport au moment du pré-test (M = 4,34, *E.T.* = 1,11 vs. M = 2,82, *E.T.* = 1,34, F (1,134) = 16,02, $p < .01$, η^2 = 0,09). C'est également le cas entre t2 et le pré-test (M = 4,56, *E.T.* = 1,63 vs. M = 2,82, *E.T.* = 1,34, F (1,134) = 18,77, $p < .001$, η^2 = 0,18).

Les scores obtenus par les participants de la condition choix EIP3 à l'item « *J'accorde une importance à la pratique des efforts physiques* » à t1 sont supérieurs (M = 4,34, *E.T.* = 1,11) à ceux obtenus par les étudiants non-sportifs des conditions choix EIP1 et EIP2 (M = 2,56, *E.T.* = 1,15, F (1,134) = 18,32, $p < .001$, η^2 = 0,19) ainsi que par rapport aux participants de la condition non-choix EIP3 (M = 2,57, *E.T.* = 1,05, F (1,134) = 18,46, $p < .001$, η^2 = 0,19). Nos hypothèses n°3(a) et n°5(a) sont validées. Ces effets perdurent dans le temps vis-à-vis des deux groupes choix EIP1 et EIP2 (M = 4,56, *E.T.* = 1,63 vs. M = 2,43, *E.T.* = 1,08, F (1,134) = 21,56, $p < .001$, η^2 = 0,31) et double soumission non-choix (M = 4,56, *E.T.* = 1,63 vs. M = 2,65, *E.T.* = 0,78, F (1,134) = 19,7, $p < .000$, η^2 = 0,15). Ces évolutions valident nos hypothèses n°8(a) et n°10(a).

En conclusion, nous pouvons affirmer que l'attitude envers la pratique du sport des étudiants déclarés libres et ayant passé l'échelle d'inconfort psychologique après le questionnaire VD ont connu une évolution en cinq semaines. Les résultats observés lors de l'expérience n°5 sont confirmés. Trois semaines avant l'expérience, la plupart des non sportifs avaient une signification à valence négative du sport. Il semblerait que la modification de la signification de l'élément central « effort » ait provoqué un changement attitudinal envers la pratique du sport. Les résultats vont dans le sens des travaux liant représentation et attitude (Moliner & al., 1997 ; Rouquette & al., 1998 ; Salès-Willemin & al., 2004). Comme attendu, lorsque l'échelle d'inconfort psychologique vient bloquer la modification de la signification de l'effort, l'attitude des participants n'est pas changée : les réponses à l'EIP ont permis la rationalisation de l'inconfort et, par conséquent, un changement de signification n'était plus nécessaire pour retrouver une cohérence cognitive. La représentation sociale du sport n'étant pas changée dans son noyau, l'attitude envers le sport n'évolue pas non plus.

Maintenant que nous avons confirmé l'effet de la transformation de la représentation sociale du sport, par l'intermédiaire du changement de la signification de l'élément central « effort », sur les attitudes, nous allons étudier l'impact d'une telle modification sur les intentions comportementales.

6.5.5. Résultats concernant les intentions comportementales envers la pratique du sport

Tableau n°57 : score moyen sur 7 (écart type) des participants aux items relatifs à l'intention envers la pratique du sport selon les conditions :

		Choix			Non choix		
		EIP1 n= 24	EIP2 n= 24	EIP3 n= 23	EIP1 n= 23	EIP2 n= 23	EIP3 n= 23
Je suis motivé pour faire du sport	Pré-test	1,96 (1,19)	2,04 (0,92)	2,14 (0,77)	1,82 (1,21)	2,10 (0,55)	1,73 (0,79)
	t1	2,04 (0,88)	2,17 (1,05)	4,54* (1,36)	1,89 (0,62)	2,23 (1,53)	1,94 (1,32)
	t2	2,31 (1,01)	2,63 (1,18)	4,36* (1,28)	2,24 (1,02)	2,33 (0,76)	1,82 (1,14)
J'ai l'intention de faire du sport plus Fréquemment qu'à l'accoutumée	Pré-test	1,66 (1,25)	1,84 (0,63)	1,89 (0,46)	1,52 (1,73)	2,29 (1,13)	1,52 (0,89)
	t1	1,68 (1,34)	1,81 (0,96)	4,59* (1,26)	1,47 (1,77)	2,43 (1,24)	1,68 (1,11)
	t2	1,33 (0,73)	1,76 (1,29)	4,68* (1,31)	2,03 (1,43)	2,64 (0,95)	2,64 (1,57)
J'ai l'intention de faire du sport dans les quinze prochains jours	Pré-test	2,09 (0,87)	2,14 (1,73)	2,27 (0,98)	2,18 (0,71)	2,83 (1,28)	1,78 (1,12)
	t1	1,96 (1,13)	2,32 (1,08)	4,36* (1,21)	2,08 (1,51)	2,65 (0,78)	1,64 (1,05)
	t2	1,84 (0,74)	2,18 (1,33)	4,05* (1,33)	2,56 (1,58)	2,76 (1,32)	1,45 (0,78)
J'ai l'intention de faire du sport dans les trois prochains mois	Pré-test	3,49 (1,42)	3,15 (1,59)	3,24 (1,17)	3,52 (1,04)	3,34 (0,88)	2,78 (1,31)
	t1	3,67 (0,61)	3,25 (1,10)	5,12* (1,24)	3,46 (0,91)	3,69 (1,76)	2,86 (1,11)
	t2	3,29 (1,41)	2,92 (1,11)	5,67* (1,68)	3,10 (1,03)	3,57 (1,10)	2,31 (1,41)

*écart significatif avec le score obtenu au pré-test

_ écart significatif plus faible que le score obtenu à condition choix EIP3

Les résultats présentés dans le tableau n°57 concernant l'échelle d'intention comportementale vont dans le sens de nos hypothèses et sont cohérents avec l'évolution perçue au niveau des attitudes. Sur les quatre items proposés, tous démontrent un changement au niveau des intentions de pratique pour les étudiants de la condition choix EIP3. Tout d'abord, nous observons que les étudiants appartenant aux conditions choix se déclarent plus motivés pour faire du sport à t1 (M = 2,92, *E.T.* = 1,08) que lors du pré-test (M = 2,05, *E.T.* = 0,96 ; F (1,134) = 8,56, $p < .05$, η^2 = 0,03). L'hypothèse n°1(i) est donc validée. Notre hypothèse n°6(i) est également confirmée puisque l'effet se prolonge dans le temps (M = 3,10, *E.T.* = 1,16 vs. M = 2,05, *E.T.* = 0,96 ; F (1,134) = 10,97, $p < .03$, η^2 = 0,06). De même, les participants déclarés libres ont des scores supérieurs aux étudiants composant les conditions non-choix à t1 (M = 2,92, *E.T.* = 1,08 vs. M = 2,02, *E.T.* = 1,16 ; F (1,134) = 8,15, $p < .04$, η^2 = 0,05) et à t2 (M = 3,10, *E.T.* = 1,16 vs. M = 2,13, *E.T.* = 0,93 ; F (1,134) = 10,04, $p < .02$, η^2 = 0,08). Nos hypothèses n°4(i) et n°9(i) sont donc validées.

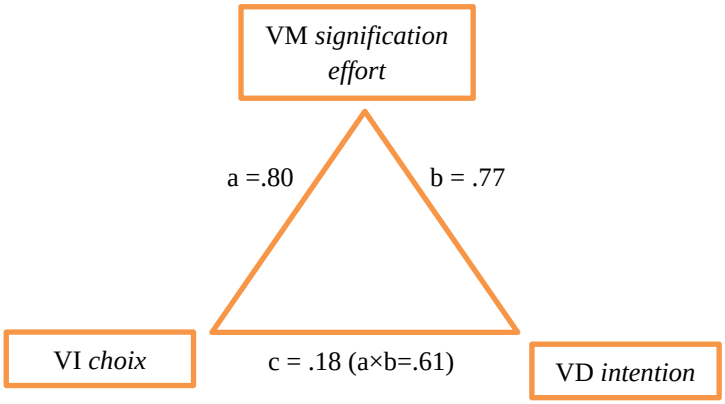
Les étudiants en condition choix EIP3 se déclarent plus motivés pour pratiquer du sport immédiatement après la double argumentation (M = 4,54, *E.T.* = 1,36) que lors du pré-test (M = 2,14, *E.T.* = 0,77, F (1,134) = 26,01, $p < .000$, η^2 = 0,41). Notre hypothèse n°2(i) est validée. L'effet perdure dans le temps (M = 4,36, *E.T.* = 1,28 vs. M = 2,14, *E.T.* = 0,77, F (1,134) = 23,44, $p < .000$, η^2 = 0,40). Notre hypothèse n°7(a) est également validée. Ces participants composant la condition choix EIP3 ont également plus l'intention de faire du sport dans les quinze prochains jours (M = 4,36, *E.T.* = 1,21 vs. M = 2,27, *E.T.* = 0,98, F (1,134) = 21,21, $p < .001$, η^2 = 0,31) et dans les trois prochains mois (M = 5,12, *E.T.* = 1,24 vs. M = 3,24, *E.T.* = 1,17, F (1,134) = 20,93, $p < .001$, η^2 = 0,25) à t1 par rapport au pré-test. Ces évolutions intentionnelles perdurent à t2 (M = 4,05, *E.T.* = 1,33 vs. M = 3,24, *E.T.* = 1,17, F (1,134) = 8,13, $p < .05$, η^2 = 0,03 ; et M = 5,67, *E.T.* = 1,68 vs. M = 3,24, *E.T.* = 1,17, F (1,134) = 26,12, $p < .000$, η^2 = 0,41).

De plus, les participants déclarés libres et ayant rempli l'échelle d'inconfort psychologique après le questionnaire VD (EIP3) obtiennent des scores plus élevés (M = 4,36, *E.T.* = 1,21) à l'item « *J'ai l'intention de faire du sport dans les quinze prochains jours* » que les étudiants des conditions choix EIP1 et EIP2 (M = 2,14, *E.T.* = 1,10, F (1,134) = 23,46, $p < .000$, η^2 = 0,40) et que les participants de la condition non-choix EIP3 (M = 1,64, *E.T.* = 1,05, F (1,134) = 61,2, $p < .000$, η^2 = 0,70). Ces résultats valident nos hypothèses n°3(i) et n°5(i).

Etant donné que ces différences perdurent dans le temps vis-à-vis des deux groupes choix EIP1 et EIP2 (M = 4,05, *E.T.* = 1,33 vs. M = 2,01, *E.T.* = 1,03, F (1,134) = 21,28, $p < .001$, η^2 = 0,38) et non-choix EIP3 (M = 4,05, *E.T.* = 1,33 vs. M = 1,45, *E.T.* = 0,78, F (1,134) = 52,3, $p < .000$, η^2 = 0,68), nos hypothèses n°8(a) et n°10(a) sont également validées.

Les résultats concernant la mesure des intentions comportementales confirment la tendance observée au niveau attitudinal et les résultats observés lors de l'étude n°5 : les intentions évoluent en faveur d'une pratique sportive lorsque les participants trouvent librement des arguments écrits puis oraux qui démontrent que l'effort est tout le temps bon et nécessaire en sport (et lorsque l'EIP est remplie après la VD). Ces étudiants sont plus motivés et déclarent avoir plus l'intention de faire du sport à court et à long terme après la production des actes de soumission.

Une analyse de médiation a été réalisée afin de confirmer l'idée que le changement d'intention est lié directement à l'évolution de l'élément central « effort ». Pour cela, nous nous sommes basés sur les résultats du tableau n°54 présentant l'évolution de la signification de l'effort. Dans notre étude, nous avons mesuré l'effet de la VI *choix* dans les conditions EIP3. La variable modératrice était mesurée par le biais de l'item mesurant la *signification de l'effort :* « *Je suis favorable envers la pratique des efforts physiques* ». Enfin, la VD *intention* était mesurée par l'intermédiaire de l'item : « *je suis motivé pour faire du sport* » comme lors de l'expérience n°5.



L'analyse de médiation (Preacher & Hayes, 2008) permet de vérifier que la VI « choix » a bien un effet significatif sur la VM « signification effort » (a = .80, p < .01) et que notre VM a un effet sur la VD « intention envers le sport » (b =.77, p < .01). Suivant le modèle de Preacher et Hayes (2008), notre VI « choix » a un effet indirect sur la VD intention ($a \times b$ = .61) avec des intervalles de confiance de 95% excluant zéro (.21 à .99). En revanche, en contrôlant l'impact de la VM « signification effort », l'effet direct de la VI « choix » sur les intentions envers le sport n'est pas significatif, (c = .18, p > .1). D'après le modèle de Preacher et Hayes (2008), le changement d'intention découlerait bien du changement de signification de l'élément central « effort ». Les résultats de l'expérience n°5 sont donc répliqués et confirmés. La modification de la représentation sociale du sport à travers le changement de signification de l'élément central « effort » a provoqué un changement d'intention comportementale chez les étudiants non-sportifs. Il est maintenant intéressant de voir si ces résultats sont répliqués au niveau des comportements.

6.5.6. Résultats concernant le comportement

Tableau n°58 : score moyen sur 7 (écart type) des participants aux items relatifs au comportement selon les conditions :

		Choix			Non choix		
		EIP1 n= 24	EIP2 n= 24	EIP3 n= 23	EIP1 n= 23	EIP2 n= 23	EIP3 n= 23
	Pré-test	3,18 (1,29)	3,25 (0,91)	3,15 (0,58)	3,52 (1,23)	3,15 (0,94)	2,81 (0,57)
Je suis d'accord pour signer une pétition en faveur de la pratique régulière d'un sport	t1	3,63 (0,82)	3,46 (1,12)	5,52* (1,13)	3,26 (0,82)	3,95 (1,55)	3,11 (1,33)
	t2	3,42 (1,08)	3,52 (1,21)	4,94* (1,22)	3,48 (0,87)	3,03 (1,28)	2,76 (1,23)
	Pré-test	2,94 (1,29)	3,11 (1,12)	3,20 (1,32)	3,13 (1,61)	3,16 (1,14)	2,92 (0,99)
Je suis intéressé par les informations portant sur les activités sportives qui se déroulent au SUAPS	t1	3,12 (1,29)	3,21 (0,86)	6,04* (1,71)	3,67 (1,86)	3,10 (1,24)	2,76 (1,21)
	t2	2,25 (0,71)	2,32 (0,49)	2,73 (0,87)	2,98 (1,53)	3,02 (0,95)	2,36 (1,58)
	Pré-test	1,89 (0,87)	2,11 (1,13)	1,92 (0,75)	2,04 (0,93)	2,32 (1,39)	1,86 (1,12)
Je suis d'accord pour mon nom soit inscrit sur la liste du SUAPS	t1	1,76 (1,01)	2,13 (0,88)	3,46* (0,81)	1,53 (1,42)	2,45 (0,89)	2,12 (1,10)
	t2	1,65 (0,64)	1,96 (0,93)	3,28* (0,93)	1,78 (1,08)	1,66 (1,13)	2,43 (0,78)
	Pré-test	1,75 (0,65)	1,93 (1,14)	1,77 (0,69)	2,51 (0,94)	2,43 (0,85)	1,64 (1,30)
Je suis prêt à participer à une ou plusieurs séances du SUAPS	t1	1,82 (0,68)	1,96 (0,87)	4,31* (1,02)	3,01 (1,91)	2,68 (1,16)	1,55 (0,71)
	t2	1,62 (0,81)	1,65 (1,21)	3,54* (1,08)	3,22 (1,04)	2,43 (1,11)	1,23 (1,21)

*écart significatif avec le score obtenu au pré-test

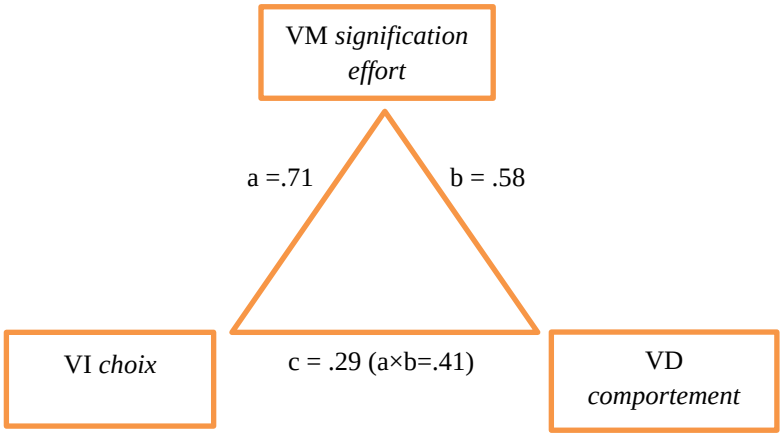
_ écart significatif plus faible que le score obtenu à la condition choix EIP3

Comme pour les estimations perçues au niveau des attitudes et des intentions, le comportement paraît plus tourné vers une future pratique. Les quatre items proposés démontrent un changement de comportement chez les étudiants de la condition choix EIP3 : quatre items évoluent de manière significative entre le pré-test et t1 et trois items ont des scores qui changent significativement entre le pré-test et t2. Comme vu lors de l'expérience n°5, seul l'item lié à la distribution d'un prospectus sur les activités du SUAPS diminue à t2, ce que nous avons déjà expliqué par le fait que les participants qui ont déjà pris le prospectus à t1 ne souhaitent pas le récupérer une deuxième fois. Les résultats présentés dans le tableau n°58 montrent que les étudiants appartenant aux conditions choix sont davantage d'accord pour signer une pétition en faveur de la pratique régulière d'un sport à t1 (M = 4,20, $E.T.$ = 1,02) que lors du pré-test (M = 3,19, $E.T.$ = 0,93 ; F (1,134) = 10,89, $p < .02$, η^2 = 0,08). L'hypothèse n°1(c) est donc validée. L'effet perdure à t2 (M = 3,96, $E.T.$ = 1,17 vs. M = 3,19, $E.T.$ = 0,93 ; F (1,134) = 8,01, $p < .05$, η^2 = 0,03) et notre hypothèse n°6(c) est confirmée. Les étudiants déclarés libres donnent davantage leur accord pour signer la pétition que les participants composant les conditions non-choix à t1 (M = 4,20, $E.T.$ = 1,02 vs. M = 3,44, $E.T.$ = 1,23 ; F (1,134) = 8,12, $p < .05$, η^2 = 0,03). Une nouvelle fois, l'effet est toujours significatif à t2 (M = 3,96, $E.T.$ = 1,17 vs. M = 3,09, $E.T.$ = 1,13 ; F (1,134) = 9,70, $p < .04$, η^2 = 0,05). Nos hypothèses n°4(c) et n°9(i) sont validées.

Les étudiants ayant rempli l'échelle d'inconfort psychologique après le questionnaire VD (EIP3) dans un contexte où ils se sentent libres sont plus intéressés par les informations portant sur les activités sportives qui se déroulent au SUAPS à t1 (M = 6,04, $E.T.$ = 1,71) que lors du pré-test (M = 3,20, $E.T.$ = 1,32, F (1,134) = 62,8, $p < .000$, η^2 = 0,71). Notre hypothèse n°2(c) est validée. De même, ces derniers donnent davantage leur accord afin que leur nom soit inscrit sur la liste du SUAPS juste après les argumentations que lors du pré-test (M = 3,46, $E.T.$ = 0,81 vs. M = 1,92, $E.T.$ = 0,75, F (1,134) = 18,38, $p < .001$, η^2 = 0,18). L'effet perdure également dans le temps (M = 3,28, $E.T.$ = 0,93 vs. M = 1,92, $E.T.$ = 0,75, F (1,134) = 14,62, $p < .01$, η^2 = 0,12). Notre hypothèse n°7(a) est donc également validée. Ces participants composant la condition choix EIP3 se déclarent davantage prêt à participer à une séance du SUAPS à t1 par rapport à trois semaines au préalable lors du pré-test (M = 4,31, $E.T.$ = 1,02 vs. M = 1,77, $E.T.$ = 0,69, F (1,134) = 27,08, $p < .000$, η^2 = 0,39). C'est également le cas lors de t2 (M = 3,54, $E.T.$ = 1,08 vs. M = 1,77, $E.T.$ = 0,69, F (1,134) = 18,73, $p < .001$, η^2 = 0,19).

Tout comme dans notre étude n°5, nos hypothèses n°3(c) et n°8(c) sont validées puisque les étudiants non-sportifs qui composent la condition choix EIP3 obtiennent des scores plus élevés (*M* = 4,31, *E.T.* = 1,02) à l'item « *Je suis prêt à participer à une ou plusieurs séances du SUAPS* » que les participants des conditions choix EIP1 et EIP2 à t1 (*M* = 1,89, *E.T.* = 0,77, *F* (1,134) = 26,01, $p < .000$, $\eta^2 = 0,40$) et t2 (*M* = 3,54, *E.T.* = 1,08 vs. *M* = 1,63, *E.T.* = 1,01, *F* (1,134) = 19,7, $p < .001$, $\eta^2 = 0,16$). De même, les étudiants non-sportifs appartenant à la condition choix EIP3 se déclarent davantage d'accord que les participants en condition non-choix EIP3 pour que leur nom soit inscrit sur la liste du SUAPS à t1 (*M* = 3,46, *E.T.* = 0,81 vs. *M* = 2,12, *E.T.* = 1,10, *F* (1,134) = 14,59, $p < .03$, $\eta^2 = 0,09$) mais également à t2 (*M* = 3,28, *E.T.* = 0,93 vs. *M* = 2,43, *E.T.* = 0,78, *F* (1,134) = 8,72, $p < .05$, $\eta^2 = 0,05$), nos hypothèses n°5(c) et n°10(c) sont également validées.

Nous pouvons donc dire que les changements d'attitudes et d'intentions observés s'accompagnent d'une évolution des comportements. Les participants qui ont argumenté, en condition choix, déclarent un comportement plus favorable envers la pratique du sport lorsque l'échelle d'inconfort psychologique ne perturbe pas le processus de rationalisation de la signification de l'élément « effort ». Ils deviennent d'accord pour que leur nom soit inscrit sur la liste du SUAPS, pour recevoir des informations concernant les activités proposées, et se déclarent davantage prêts à participer à une séance proposée par le service universitaire des sports. Une analyse de médiation a été à nouveau réalisée afin de savoir si ce changement de comportement est la conséquence de la modification de la signification de l'élément central « effort ». Dans cette étude, nous avons à nouveau mesuré l'effet de la VI *choix* dans les conditions où l'échelle d'inconfort psychologique est passée en dernier (EIP3). La variable modératrice était mesurée par le biais de l'item mesurant la *signification de l'effort :* « *Je suis favorable envers la pratique des efforts physiques* ». Enfin, la VD *comportement* était mesurée par l'intermédiaire de l'item : « *Je suis prêt à participer à une ou plusieurs séances du SUAPS* » (car il s'agit de l'item mesurant au mieux le comportement effectif de pratique).



Selon l'analyse de médiation (Preacher & Hayes, 2008), la VI « choix » a bien un effet significatif sur la VM « signification effort » (a = .71, p < .03) et la VM a un effet sur la VD « comportement » (b =.58, p < .02). Suivant le modèle de Preacher et Hayes (2008), la VI « choix » a un effet indirect sur la VD « comportement » ($a \times b$ = .48) avec des intervalles de confiance de 95% excluant zéro (.21 à .58). En revanche, en contrôlant l'impact de la VM « signification effort », l'effet direct de la VI « choix » sur le comportement n'est pas significatif, (c = .29, p > .1). Suivant l'analyse de Preacher et Hayes (2008), le changement de comportement serait bien dû au changement de signification de l'élément central « effort ». Ces résultats démontrent l'impact du changement de la représentation sociale du sport à travers la modification de la signification d'un des éléments centraux la composant. Le lien entre représentation et comportement semble une nouvelle fois présent. Nous confirmons l'idée entrevue lors de l'expérience n°5 : la dynamique de la représentation sociale, opérée par l'intermédiaire du changement de la signification de l'élément « effort », engendre un changement de comportement. Nous allons voir si le changement de comportement déclaratif se manifeste par une évolution d'un point de vue effectif.

Tableau n°59 : pourcentage de réponse « oui » des participants selon les conditions :

	Choix			Non-choix		
	EIP1	EIP2	EIP3	EIP1	EIP2	EIP3
Avez-vous fait des efforts Depuis d'expérience ?	0% (0/24)	8,33% (2/24)	47,83% (11/23)	8,69% (2/23)	0% (0/23)	4,35% (1/23)
Avez-vous participé à une séance du SUAPS depuis l'expérience ?	0% (0/24)	0% (0/24)	17,39% (4/23)	0% (0/23)	0% (0/23)	0% (0/23)
Avez-vous fait du sport depuis l'expérience ?	0% (0/24)	8,33% (2/24)	45,83% (11/23)	4,35% (1/23)	0% (0/23)	4,35% (1/23)
Avez-vous fait du sport depuis le dernier questionnaire rempli ? (2 mois après t2)	4,76% (1/21)	10,53% (2/19)	50,00% (9/18)	5,26% (1/19)	0% (0/17)	0% (0/22)

_ écart significatif avec le score obtenu à DS Choix

Le tableau n°59 présente une évolution des comportements effectifs : à la question « *avez-vous fait des efforts physiques depuis l'expérience ?* », nous observons un effet du choix (13/71 vs. 3/69 ; χ^2 (1, n = 140) = 6,74, p < .01 η^2 = 0,28). Plus précisément, les participants de la condition choix EIP3 répondent plus « oui » que les étudiants des groupes choix EIP1 et EIP2 (11/23 vs 2/48 ; χ^2 (1, n = 71) = 19,82, p < .000, η^2 = 0,72) et non-choix EIP3 (11/23 vs 1/23 ; χ^2 (1, n = 71) = 11,27, p < .001, η^2 = 0,37). Lorsque l'on demande s'ils ont participé à une séance du SUAPS, il y a également un effet du choix (4/71 vs. 0/69 ; χ^2 (1, n = 140) = 4,00, p < .05, η^2 = 0,05). Les participants de la condition choix EIP3 ont plus participé à une séance du SUAPS que les étudiants des groupes choix EIP1 et EIP2 (4/23 vs 0/48 ; χ^2 (1, n = 71) = 8,85, p < .002, η^2 = 0,24) et non-choix EIP3 (4/23 vs 0/23 ; χ^2 (1, n = 46) = 4,38, p < .04, η^2 = 0,06). Nous rappelons une nouvelle fois la fiabilité importante de cette donnée puisque nous avons vérifié auprès du service des sports la présence des étudiants. Ensuite, nous observons un effet du choix sur la pratique sportive déclarée des participants (13/71 vs. 2/69 ; χ^2 (1, n = 140) = 8,69, p < .004 η^2 = 0,23). Une nouvelle fois, les étudiants de la condition choix EIP3 déclarent avoir fait plus de sport que les étudiants des groupes choix EIP1 et EIP2 (11/23 vs 2/48 ; χ^2 (1, n = 71) = 19,82, p < .000, η^2 = 0,70) et non-choix EIP3 (11/23 vs 1/23 ; χ^2 (1, n = 46) = 11,27,

$p < .001$, $\eta^2 = 0{,}37$). C'est également le cas à plus long terme. Ils déclarent avoir fait plus de sport deux mois après t2 (par rapport à choix EIP1 et EIP2 : 9/18 vs. 3/40 ; χ^2 (1, $n = 58$) = 13,66, $p < .001$, $\eta^2 = 0{,}41$; par rapport à non-choix EIP3 : 9/18 vs. 0/22 ; χ^2 (1, $n = 40$) = 14,19, $p < .001$, $\eta^2 = 0{,}45$). Même s'il y a eu de la perte (car tous les participants n'ont pas répondu), cette analyse à très long terme (en comparaison aux protocoles expérimentaux habituels) permet de vérifier le changement de comportement effectif.

6.7. Discussion

Notre objectif était de déterminer quels types de modification dans les représentations sociales sont susceptibles de produire un impact sur les comportements effectifs, et de vérifier si des processus de rationalisation (avec réduction de la dissonance) peuvent produire ces modifications. Dans ce cadre, l'objectif de cette sixième étude était double : 1/ répliquer la procédure expérimentale visant la modification de la signification de l'élément central « effort » afin de mesurer l'évolution des attitudes, des intentions et comportements ; 2/ vérifier que des processus de rationalisation de la dissonance sont à l'origine du changement de la représentation sociale du sport, et par conséquent soient un facteur nécessaire au changement de comportement.

Les résultats ont confirmé nos attentes. Dans un premier temps, nous avons retrouvé les effets attitudinaux, intentionnels et comportementaux observés lors de notre étude n°5. L'évolution des attitudes et des comportements était importante, et nous désirions savoir si cela était dû à des circonstances particulières (comme la saison printanière propice à la pratique du sport) ou s'il pouvait s'agir d'un changement constant. Les résultats ont montré qu'il ne s'agissait donc pas d'un effet isolé puisque les intentions et les comportements ont été une nouvelle fois modifiés. Afin de provoquer ces évolutions, nous avons vu que les conditions nécessaires étaient l'utilisation du paradigme de la double soumission forcée et un contexte dans lequel les individus se sentent libres d'accepter ou de refuser de réaliser les actes problématiques. Les résultats sont donc répliqués puisque dans cette dernière expérience, une condition permettait de retrouver les effets expérimentaux précédents : les participants déclarés libres qui ont rempli l'échelle d'inconfort psychologique après le questionnaire final (choix EIP3), se sont retrouvés dans une condition similaire à la condition « double soumission choix » de l'expérience n°5. Il s'agissait de la condition dans laquelle les effets avaient été relevés : les

comportements étaient changés suite à la modification de la signification d'un élément du noyau central de la représentation sociale du sport.

Ensuite, nous avons montré que des processus de rationalisation étaient à l'origine du changement de la signification de l'élément central « effort ». Les mesures effectuées par l'échelle d'inconfort psychologique de Norton et al. (2003, Exp. 3) ont démontré que les argumentations en faveur des bienfaits de l'effort ont provoqué de la dissonance chez les étudiants non-sportifs. L'inconsistance perçue entre la signification initiale négative attribuée à l'effort et la signification positive développée dans les argumentations provoquerait un état de dissonance chez les participants non-sportifs. Nous avons vu que la dissonance évoluait au cours de l'expérience : le fait d'accepter la réalisation des actes problématiques entraine de la dissonance, qui s'amplifierait avec la production de ses actes et qui serait réduite après les réponses aux échelles d'attitude et de comportement. Tout d'abord, l'acceptation d'un acte de soumission (le deuxième étant accepté après la réalisation du premier) entrainerait de la dissonance : les participants ressentiraient un inconfort issu de l'inconsistance entre leur représentation initiale (qui renvoie à une signification négative de l'effort en sport) et le fait d'avoir accepté de produire des arguments allant à l'encontre de cette attitude. C'est-à-dire qu'avant même la réalisation des comportements, les participants ressentiraient déjà de la dissonance. De plus, la réalisation des deux actes problématiques amplifierait ce sentiment. Le choix d'un double contrat (Joule & Lefeuvre, 2003 ; Lefeuvre et Joule, 2002) favoriserait l'augmentation du sentiment d'inconfort psychologique ressenti puisque les deux comportements sont aussi engageants l'un que l'autre (Lefeuvre, 2004). Donc, après avoir accepté la demande et après avoir réalisé les comportements dirigés en faveur des bienfaits de l'effort, il s'agirait du moment où les participants ressentiraient le plus de dissonance. Enfin, un dernier résultat démontre que le changement de signification envers l'effort est bien dû au processus de rationalisation, permettant une réduction de la dissonance : l'inconfort psychologique mesuré se réduit fortement juste après le questionnaire d'attitude. En effet, la dissonance fortement ressentie juste après les actes problématiques, disparaît si les participants ont la possibilité de réduire leur inconfort à travers leur changement de signification envers l'élément central « effort ». Ces résultats vont dans le sens des explications de Lecrique (2007) qui démontre que le changement d'attitude bloque les effets des échelles d'inconfort psychologique (*e.g.*, Elliot et Devine, 1994 ; Harmon-Jones, 2000, exp.1 et 2).

DISCUSSION GENERALE

Notre objectif était de déterminer quels types de modification dans les représentations sociales étaient susceptibles de produire un impact sur les comportements effectifs, et vérifier si des processus de réduction de la dissonance pouvaient produire ces modifications. Nous nous sommes appuyés, dans cette thèse, sur plusieurs théories issues de la psychologie sociale : la théorie de la dissonance cognitive (Festinger, 1957), la théorie de l'engagement (Kiesler, 1971) et la théorie des représentations sociales (Moscovici, 1961). Les dix études présentées dans le cadre de nos travaux montrent que la modification de la représentation sociale du sport pourrait amener les étudiants non-sportifs à pratiquer du sport. Pour amener cette pratique, la transformation de la représentation sociale du sport chez les non-sportifs devrait porter sur la modification de la signification d'un élément central. Les processus de rationalisation de la dissonance entrainés par les argumentations défendant une signification à valence positive de l'élément central « effort » seraient à l'origine de la modification de la représentation sociale du sport des non-sportifs nécessaire au comportement nouveau (pratiquer une activité sportive).

Après avoir mis en avant l'attitude défavorable et négative envers le sport des étudiants non-sportifs, nous avons montré qu'il était possible de modifier cette attitude défavorable pour la rendre plus positive. Les actes contrattitudinaux produits dans le cadre du paradigme de la double soumission (Azdia & Joule, 2001 ; Girandola, 1996 ; Joule, 1991 ; Joule & Azdia, 2003 ; Joule & Girandola, 1995) ont été efficaces pour changer l'attitude des non-pratiquants, lorsqu'ils sont réalisés dans un contexte de liberté (Guéguen & Pascual, 2000 ; Guéguen, Pascual, & Dagot, 2004 ; Pascual, 2002 ; Pascual & Guéguen, 2002). Lorsque les étudiants non-sportifs sont déclarés libres de trouver des arguments qui démontrent qu'il est bon et nécessaire de faire du sport, ils perçoivent la pratique d'une activité sportive importante et vitale. L'incohérence entre l'attitude initiale et les actes problématiques aurait provoqué chez les étudiants un état de dissonance qu'ils auraient réduit en changeant leur attitude dans le sens développé au cours de leurs argumentations.

Ces premiers résultats confirment les recherches qui ont étudié les effets de la dissonance sur le changement d'attitude (Brehm & Cohen, 1962 ; Cooper, 2007 ; Festinger & Carlsmith, 1959, Joule, 1991 ; Leippe & Eisenstadt, 1994, 1999). Cependant, la réalisation des actes contrattitudinaux ne permettrait pas de maintenir l'évolution de l'attitude, ni de changer les comportements en terme de pratique sportive.

Par la suite, nous avons orienté nos travaux du côté de la théorie des représentations sociales (Moscovici, 1961). Etant donné que les représentations sociales constitueraient un « guide pour l'action » (Moscovici, 1976), et seraient prescriptives de comportement (Abric, 1987), elles représentaient un cadre idéal : plusieurs recherches ont démontré le rôle des représentations dans l'observation de comportement (Abric, 1976, 1987 ; Dann, 1992 ; Guimelli, Hidalgo, Piermattéo, Lo Monaco, & Abric, 2012 ; Jodelet, 1989) et divers travaux ont témoigné de l'association de la théorie des représentations sociales à celle de la dissonance (Aïssani, 2009 ; Moliner, Joule, & Flament, 1995 ; Renard, Bonardi, Roussiau, & Girandola, 2007 ; Roussiau & Bonardi, 2001 ; Salès-Wuillemin, Girandola, & Gosling, 2011 ; Souchet, Girandola, & Tafani, 2010 ; Tafani & Souchet, 2001, 2002, 2004 ; Moliner & Tafani, 1997). L'étude de la représentation sociale du sport a révélé que les étudiants possédaient une représentation spécifique de l'activité sportive, pareillement à d'autres recherches (Bernet & Boulingui, 2006 ; Lacassagne, Bouchet, Weiss, & Jebrane, 2004 ; Lacassagne, Pizzio, & Jebrane, 2006 ; Piermattéo, Dany, Lo Monaco, Reymond, & Eyraud, 2014). La représentation sociale du sport des étudiants se structurerait autour des éléments « santé », « bien-être », « effort » et « volonté ». Cette analyse concorde avec les résultats de Bernet et Boulingui (2006) qui ajoutent les éléments « compétition » et « endurance » au noyau central de la représentation sociale du sport d'une population étudiante. Ensuite, nous avons mis en lumière la différence entre la représentation sociale du sport des étudiants non-sportifs et la représentation des sportifs. Tout comme Piermattéo et al. (2014), nous avons observé que le noyau central de la représentation sociale du sport des sportifs était composé des éléments « santé » et « bien-être ». Contrairement à Lacassagne et al. (2006) qui déterminaient le « loisir » et la « détente » comme des éléments centraux, l'étude réalisée montre que le noyau central de la représentation des sportifs se complèterait avec les éléments « effort », « entraînement » et « performance ». A

l'opposé, les non-sportifs organiseraient leur représentation sociale du sport autour des éléments « santé », « effort » et « volonté ».

La représentation sociale du sport respective de chaque population (non-sportive vs. sportive) possèderait un noyau structuré autour d'éléments semblables (« santé » et « effort ») mais également spécifiques (« volonté » chez les non-sportifs vs. « bien-être », « entraînement » et « performance » chez les sportifs). La représentation structurée des sportifs autour de cinq éléments contre trois éléments pour les non-pratiquants confirmerait l'idée selon laquelle une attitude positive serait plus structurante qu'une attitude négative (Salesses, 2005). Selon les théoriciens de l'approche structurale, la différence entre deux systèmes centraux serait la condition nécessaire pour approuver que les deux représentations sociales du sport sont différentes (Flament, 1989). Cette distinction nous a conduit à nous interroger sur le rôle de la représentation sociale du sport envers les comportements.

Si nous avons observé que l'attitude envers l'objet « sport » ne semblait pas produire d'impact sur le comportement, nous avons pensé que la représentation sociale du sport pouvait incarner ce rôle d'orientation des comportements. En effet, les représentations sociales auraient une fonction « d'orientation » (Abric, 1994, p.17) : elles aideraient les individus à se diriger dans leur environnement et constitueraient un véritable « guide pour l'action » (Moscovici, 1976). Partant de ce constat, la représentation sociale du sport des non-sportifs pourrait être considérée comme un facteur pertinent des comportements : nous avons émis l'hypothèse selon laquelle la modification de la représentation sociale du sport pourrait amener les non-sportifs à changer leur comportement de pratique sportive. L'étude de la représentation sociale du sport nous offrait deux facteurs susceptibles de faire évoluer les conduites sportives : l'aspect prescriptif en termes de comportement (Moliner cité par Seca, 2002) et la capacité d'évolution des représentations sociales (Abric, 1994). Nous avons donc réalisé des travaux portant sur la dynamique représentationnelle (Tafani, 2005) chez les étudiants non-sportifs. Plus précisément, nous avons mis en place deux procédés distincts afin de modifier la représentation sociale du sport chez les non-sportifs : soit en modifiant la structure hiérarchique de la représentation, soit en changeant la signification d'un élément central de la représentation sociale du sport. Ces deux types de modification respectaient les conditions nécessaires au changement de la représentation sociale du sport, à savoir le noyau central était modifié (Flament, 1989) : dans un premier cas, soit le noyau se voyait attribué un nouvel item provenant de la périphérie, soit

il se retrouvait « amputé » d'un de ses éléments ; dans un second cas, le noyau était modifié par le biais du changement de la signification d'un de ses éléments.

Dans une première démarche, nous avons étudié l'effet de la modification de la représentation sociale, par l'intermédiaire d'une évolution structurale, sur l'attitude des individus. Plus précisément, nous avons montré que la structure hiérarchique de la représentation sociale du sport des non-sportifs pouvait être modifiée grâce aux processus provoqués par la dissonance. Les actes contre-représentationnels réalisés dans le cadre du paradigme de la double soumission forcée provoqueraient une modification de la représentation sociale du sport, lorsqu'ils sont produits dans un contexte de liberté. La structure représentationnelle pourrait être modifiée dans deux cas : 1/ un élément périphérique intègre le noyau central de la représentation sociale du sport sous l'effet d'actes problématiques. Les étudiants non-sportifs rationaliseraient la dissonance provoquée par l'écart entre la conditionnalité initiale de l'élément périphérique et l'inconditionnalité nouvellement défendue de l'élément en question, en attribuant à l'item un caractère central. Ce résultat confirme les recherches menées dans le cadre du renforcement d'un élément périphérique dans le noyau (Aïssani, 2009 ; Roussiau & Bonardi, 2001 ; Salès-Wuillemin, Girandola, & Gosling, 2011 ; Souchet, Girandola, & Tafani, 2010 ; Tafani & Souchet, 2004) ; 2/ un élément central est sorti du noyau de la représentation sociale du sport sous l'effet des actes de soumission. Une nouvelle fois, l'inconfort psychologique provoqué par l'écart de conditionnalité envers l'élément (inconditionnel à la base, puis devenu conditionnel par le biais des plaidoyers) serait rétabli en attribuant à l'élément en question une place au sein de la périphérie. Les travaux réalisés dans le cadre de la mise en cause d'un élément central vont dans le même sens (Salès-Wuillemin & al., 2011 ; Souchet & et., 2010 ; Renard & al., 2007 ; Tafani & al., 2002 ; Tafani & al., 2004). L'impact de la transformation de la structure de la représentation sociale du sport a été mesuré sur l'attitude envers la pratique du sport chez les étudiants non-pratiquants. Suite, à l'intégration d'un élément périphérique au sein du noyau central de la représentation, les non-sportifs ont déclaré une attitude plus favorable et positive vis-à-vis de la pratique sportive. Plus précisément, les analyses de médiation ont permis de révéler que l'effet de la transformation de la représentation était indirect sur l'attitude : ce seraient les actes contre-représentationnels qui auraient provoqué directement le changement d'attitude des non-pratiquants envers la pratique sportive. Deux causes peuvent expliquer cet effet : 1/ l'élément périphérique qui est devenu central dans la représentation des non-sportifs, possède une place centrale dans la représentation sociale du sport des sportifs. C'est-à-dire que la représentation sociale du sport des non-sportifs

se serait rapprochée de la représentation des sportifs. En d'autres termes, leur noyau central respectif possédait chacun trois éléments centraux en commun (« santé », « effort », et « performance » dans l'étude n°3 ou « entraînement » dans l'étude n°4) alors qu'il n'en avait que deux initialement (« santé » et « effort » ; 2/ la seconde raison du changement d'attitude est directement liée à la première : si les non-sportifs changent d'attitude envers le sport c'est qu'ils ont renforcé un élément représentationnel appartenant au noyau central de la représentation des sportifs. Par conséquent, si les représentations sociales sont directement liées aux attitudes (Moliner & al., 1997 ; Rouquette & al., 1998, Salès-Willemin & al., 2004), alors l'attitude des non-sportifs se serait « juxtaposée » à l'attitude favorable envers le sport des sportifs. Cette réflexion entre dans le cadre des travaux montrant le lien entre les représentations sociales et l'attitude (Di Giacomo, 1980 ; Le Bouedec, 1984 ; Morin & Vergès, 1992 ; Wagner, 1995 ; Echebarria-Echabe & Gonzalez-Castro, 1993 ; De Rosa, 1993 ; Tafani, 1997, 2001) : les représentations sociales influenceraient les attitudes par leurs caractères évaluatifs (Moscovici, 1993, Deschamps & Beauvois, 1996 ; Tafani, 1997), et dicteraient l'attitude (Salesses, 2005). Par conséquent, il semble que la modification de la représentation sociale du sport, à travers l'évolution de sa structure, provoquerait indirectement un changement d'attitude.

Dans un second cas, nous avons montré que la représentation sociale du sport des non-sportifs pouvait être modifiée par l'intermédiaire du changement de la signification d'un de ses éléments centraux. Dans ce cadre, la modification de la représentation produirait un impact direct non seulement sur les attitudes, mais également sur les intentions et les comportements des étudiants non-pratiquants. Contrairement à notre première approche et aux travaux classiques relatifs à la dynamique des représentations sociales, nous avons proposé un cadre nouveau de changement : le changement de la signification d'un élément central. Abric (1994) propose que la modification d'une représentation sociale nécessite un bouleversement au niveau central, et contrairement aux études antérieures qui se proposent un changement du système central par le biais d'une transformation hiérarchique de ses éléments, nous avons envisagé une évolution par l'intermédiaire d'un changement de la signification d'un élément central. La signification d'un élément renvoie au sens et à la valeur qui lui sont attribués, elle est caractérisée par une valence qui fait référence aux affects et pourraient se mesurer sur une échelle de jugement (de négatif à positif). Nous avons montré qu'il est possible de changer la signification de l'élément central « effort » de la représentation sociale du sport chez les étudiants non-sportifs. La signification initialement négative et néfaste attribuée à l'élément

central « effort » peut être modifiée et se voir affecter une signification positive, agréable et utile. Pour cela, deux conditions étaient nécessaires : 1/ l'utilisation du paradigme de la double soumission forcée (Azdia & Joule, 2001 ; Joule, 1991 ; Joule & Azdia, 2003 ; Joule & Girandola, 1995 ; Joule & Lefeuvre, 2003 ; Pittau-Aillaud & Joule, 2004) ; 2/ un contexte dans lequel les individus se sentent libres d'accepter ou de refuser de réaliser les actes problématiques (Guéguen & Pascual, 2000 ; Guéguen, Pascual, & Dagot, 2004 ; Pascual, 2002 ; Pascual & Guéguen, 2002). Les processus de rationalisation de la dissonance seraient à l'origine de l'évolution de la signification : les mesures effectuées par l'échelle d'inconfort psychologique de Norton et al. (2003, Exp. 3) ont démontré que les plaidoyers en faveur des bienfaits de l'effort ont provoqué de la dissonance chez les étudiants non-sportifs. En effet, l'inconsistance perçue entre la signification initiale négative attribuée à l'effort et la signification positive nouvelle, provoquerait un état de dissonance chez les participants non-sportifs. Les processus de rationalisation de la dissonance expliqueraient le changement de signification de l'élément central « effort » car la mesure de l'inconfort s'éteint quand les participants ont l'occasion de réduire leur dissonance à travers leur changement d'attitude (et donc de signification) envers l'élément central « effort ». Ces résultats vont dans le sens des explications de Lecrique (2007) qui démontre que le changement d'attitude bloque les effets des échelles d'inconfort psychologique (*e.g.*, Elliot et Devine, 1994 ; Harmon-Jones, 2000, exp.1 et 2). Par conséquent, nous pouvons dire que la transformation de la représentation sociale du sport des non-sportifs, par l'intermédiaire du changement de signification de l'élément central « effort », est bien provoqué par des processus de réduction de la dissonance. Les effets d'une telle transformation se mesurent sur le plan attitudinal et comportemental : les étudiants initialement non-sportifs perçoivent le sport de manière favorable et positive, et pratiquent plus d'activités sportives lorsque leur représentation sociale du sport est transformée. Ces résultats marquants sur le versant comportemental vont dans le sens des recherches de Guimelli et al. (2012) qui relevaient une orientation des conduites en fonction des représentations sociales.

Nos travaux appuient donc le lien existant entre représentations sociales, dissonance et comportements. Nous avons montré que des processus de réduction de la dissonance pouvaient provoquer des modifications au sein de la représentation sociale du sport chez les étudiants non-sportifs. Dans un premier cas, la transformation de la hiérarchie structurale de la représentation entraine indirectement un changement d'attitude à court terme envers la pratique sportive. Dans un second cas, la modification de la signification d'un des éléments centraux provoque directement une évolution des attitudes et des comportements dans le sens d'une pratique du sport.

Dans le cadre de la santé, les avancées comportementales obtenues sont extrêmement favorables. Nous rappelons que l'activité sportive permettrait de prévenir plusieurs maladies chroniques (maladies cardiovasculaires, diabètes, cancer, hypertension, obésité, dépression ; Warburton, Nicol, & Bredin, 2006), l'amélioration de la santé mentale (diminution des symptômes dépressifs, augmentation de l'estime de soi, de l'humeur, de la confiance ; Mutrie, & Faulkner, 2003), l'acquisition d'habiletés de vie (leadership, prise de décision, apprentissage du travail en équipe ; Holt, Tamminen, Tink, & Black, 2009), ou encore le développement d'un réseau social (Kirk, & Macphail, 2003). Dans cette optique, le fait d'amener les individus à pratiquer une activité sportive serait bénéfique pour leur santé physique et psychologique. Les campagnes de promotion pour la santé par l'incitation à la pratique du sport se multiplient depuis les années 90, cependant, nous avons vu que les comportements n'évoluent guère en faveur d'une pratique sportive. Les apports théoriques issus de la psychologie sociale pourraient donc être une piste afin de changer les attitudes et les comportements des gens en termes de pratique sportive.

BIBLIOGRAPHIE

- Abelson, R. P., & Rosenberg, M. J. (1958). Symbolic psycho-logic: A model of attitudinal cognition. *Behavioral Science*, 3(1), 1-13. doi:10.1002/bs.3830030102

- Abu-Omar, K., Rütten, A., & Robine, J. M. (2004). Self-rated health and physical activity in the European Union. *Sozial-und Präventivmedizin*, 49(4), 235-242. doi : 10.1007/s00038-004-3107-x

- Abric, J. C. (1976). *Jeux, conflits et représentations sociales* (Doctoral dissertation).

- Abric, J. C. (1987). *Coopération, compétition et représentations sociales*. Delval.

- Abric, J. C. (1989). L'étude expérimentale des représentations sociales. *Les représentations sociales*, 4, 187-203.

- Abric, J. (1989). Noyau central d'une représentation sociale. *Paris: Delachaux & Niestli.*

- Abric, J. C. (1992). Système central, système périphérique: leurs fonctions et leur rôle dans la dynamique des représentations sociales. In *Première Conférence Internationale sur les Représentations Sociales*.

- Abric, J.-C. (1994). *Pratiques sociales et représentations*. Paris : Presses universitaires de France.

- Abric, J. C. (2003). *Méthodes d'étude des représentations sociales*. Erès.

- Abric, J. C., & Tafani, E. (1995). Nature et fonctionnement du noyau central d'une représentation sociale: la représentation de l'entreprise. *Cahiers internationaux de psychologie sociale*, 28, 22-31l.

- Abric, J. C., & Vergès, P. (1994). La représentation sociale de la banque. *Etudes et recherches du Gifresh*, 26, 50.

- Aïssani, Y. (2009). Changement du noyau central et des éléments périphériques d'une représentation sociale sous l'effet d'un essai contre-attitudinal. *Anuario de psicología*, 40(2), 255-270.

- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behaviour.*

- Akerlof, G. A., & Dickens, W. T. (1982). The economic consequences of cognitive dissonance. *The American economic review*, 72(3), 307-319.

- Allport, G. W. (1935). *Attitudes.*

- Aronson, E. (1968). Dissonance theory: Progress and problems.

- Aronson, E. (1969). The theory of cognitive dissonance : A current perspective. *Advances in experimental social psychology*, 4, 1-34. doi : http://dx.doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60075-1

- Aronson, J. E. (1989). A survey of dynamic network flows. *Annals of Operations Research*, 20(1), 1-66. doi : 10.1007/BF02216922

- Aronson, E. (1992). The return of the repressed: Dissonance theory makes a comeback. *Psychological inquiry*, 3(4), 303-311. doi : http://dx.doi.org/10.1207/s15327965pli0304_1

- Aronson, E. (1999). The power of self-persuasion. *American Psychologist*, 54(11), 875. doi :http://dx.doi.org/10.1037/h0088188

- Aronson, E., & Carlsmith, J. M. (1963). Effect of the severity of threat on the devaluation of forbidden behavior. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66(6), 584. doi : http://dx.doi.org/10.1037/h0039901

- Aronson, E., Fried, C., & Stone, J. (1991). Overcoming denial and increasing the intention to use condoms through the induction of hypocrisy. *American Journal of public health*, 81(12), 1636-1638. doi : 10.2105/AJPH.81.12.1636

- Asch, S. E. (1956). Studies of independence and conformity: I. A minority of one against a unanimous majority. *Psychological monographs: General and applied*, 70(9), 1. doi : http://dx.doi.org/10.1037/h0093718

- Azdia, T., & Joule, R. V. (2001). Double soumission forcée et engagement: le cas des comportements inconsistants. *Revue internationale de psychologie sociale*, 14(1), 31-55.

- Baas, L. R., & Thomas, D. B. (1980). The impact of the election and the inauguration on identification with the president. *Presidential Studies Quarterly*, 10(4), 544-549.

- Baggio, S., & Renaud, O. (2015). Détecter la centralité des éléments d'une représentation sociale: un indice alternatif de mesure. *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, (1), 33-52. doi : 10.3917/cips.105.0033

- Basler, H. D., & Wilcke, I. (1981). Die Veränderung der Rauchgewohnheiten gefä– Soperierter Raucher. *Medizinische Psychologie*.

- 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/Schweizerische Zeitschrift für Psychologie/Revue Suisse de Psychologie,* 60(4), 215. doi : http://dx.doi.org/10.1024//1421-0185.60.4.215

- Beauvois, J. L., & Joule, R. (1981). *Soumission et idéologies : psychosociologie de la rationalisation*. Presses universitaires de France.

- Beauvois, J. L., & Joule, R. V. (1996). *A radical dissonance theory* (Vol. 748404732). Taylor & Francis.

- Beauvois, J. L., Joule, R. V., & Monteil, J. M. (1994). Perspectives cognitives et conduites sociales I, II, III (morceaux choisis). *Actualités en sciences sociales*.

- Beauvois, J. L., Michel, S., Py, J., Rainis, N., & Somat, A. (1996). Activation d'explications internes et externes du comportement problématique dans la situation de soumission forcée. *Perspectives cognitives et conduites sociales*, 5(273-292).

- Berlin, J. A., & Colditz, G. A. (1990). A meta-analysis of physical activity in the prevention of coronary heart disease. American journal of epidemiology, 132(4), 612-628.

- Bernet, E., & Boulingui, D. (2006). Analyse comparative des représentations sociales du sport en France et au Gabon : étude exploratoire auprès d'un public non spécialiste. *Dijon*, 10.

- Blair, S. N., Powell, K. E., Bazzarre, T. L., Early, J. L., Epstein, L. H., Green, L. W., & Marcus, B. H. (1993). Physical inactivity. Workshop V. AHA Prevention Conference III. Behavior change and compliance: keys to improving cardiovascular health. *Circulation*, 88(3), 1402. doi : 10.1161/01.CIR.88.3.1402

- Bonardi, C., & Roussiau, N. (1999). *Les représentations sociales*. Paris: Dunod.

- Bonnec, Y., Roussiau, N., & Vergès, P. (2002). Categorical and prototypical analysis: a study on the quality-process in hospital institutions. *European review of applied psychology*, 52(3/4), 213-220.

- Borg, G. (1990). Psychophysical scaling with applications in physical work and the perception of exertion. *Scandinavian journal of work, environment & health*, 55-58.

- Bouchard, C., Shepard, R. J., Stephens, T., Sutton, J.R., y McPherson, B.D. (1990). Exercise, fitness and health. *Human Kinetics Books*.

- Bouriche B. (2003): L'analyse de similitude. In J.-C. Abric (Dir.), *Méthodes d'étude des représentations sociales* (pp. 221-252). Ramonville Saint-Agne, Éditions Érès.

- Brehm, J. W. (1956). Postdecision changes in the desirability of alternatives. The *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 52(3), 384. doi : http://dx.doi.org/10.1037/h0041006

- Brehm, J. W., & Cohen, A. R. (1962). Explorations in cognitive dissonance. doi : http://dx.doi.org/10.1037/11622-000

- Brehm, J. W., & Wicklund, R. A. (1970). Regret and dissonance reduction as a function of postdecision salience of dissonant information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 14(1), 1. doi : http://dx.doi.org/10.1037/h0028616

- Brock, T. C. (1963). Effects of prior dishonesty on postdecision dissonance. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, Vol 66(4), Apr 1963, 325-331
doi :http://dx.doi.org/10.1037/h0047653

- Campos, P. H. F., & Rouquette, M. L. (2000). La dimension affective des représentations sociales: deux recherches exploratoires. *Bulletin de psychologie*, 53, 435-442.

- Campos, P. H. F., & Rouquette, M. L. (2003). Abordagem estrutural e componente afetivo das representações sociais. *Psicologia: reflexão e crítica*, 16(3), 435-445.

- Channouf, A., Py, J., & Somat, A. (1993). Internalité, clairvoyance normative et dissonance cognitive. *J.-L. Beauvois*, 119-136.

- Channouf, A., Le Manio, P. Y., Py, J., & Somat, A. (1993). Internality, normative clearsightedness and temporal persistance of the effects of dissonance. *International Review of Social Psychology*, 6(2), 67-84.

- Chokier, N., & Rateau, P. (2009). Représentations d'objets "sensibles" et processus de comparaison soi/autrui. *Représentations sociales et processus sociocognitifs*. Rennes: PUR.

- Clémence, A., Doise, W., & Lorenzi-Cioldi, F. (1994). *Prises de position et principes organisateurs des représentations sociales*.

- Cloes, M. (2016). Vers un nouvel ancrage sociétal du cours d'éducation physique.

- Cohen, A. R. (1962). A dissonance analysis of the boomerang effect1. *Journal of Personality*, 30(1), 75-88. doi : 10.1111/j.1467-6494.1962.tb02306.x

- Collins, B. E., & Hoyt, M. F. (1972). Personal responsibility-for-consequences: An integration and extension of the "forced compliance" literature. *Journal of Experimental Social Psychology*, 8(6), 558-593. doi : http://dx.doi.org/10.1016/0022-1031(72)90080-7

- Cooper, D. E. (1999). Existentialism: A reconstruction. doi : 10.2307/2220043

- Cooper, J. (2007). *Cognitive dissonance: 50 years of a classic theory*. Sage.

- Cooper, J., & Fazio, R. H. (1984). A new look at dissonance theory. *Advances in experimental social psychology*, 17, 229-266. doi : http://dx.doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60121-5

- Dany, L., Urdapilleta, I., & Monaco, G. L. (2015). Free associations and social representations: some reflections on rank-frequency and importance-frequency methods. *Quality & Quantity*, 49(2), 489-507. doi :10.1007/s11135-014-0005-z

- Décamps, G., Battaglia, N., & Idier, L. (2010). Élaboration du Questionnaire de mesure de l'intensité des conduites addictives (QMICA): évaluation des addictions et co-addictions avec et sans substances. *Psychologie française*, 55(4), 279-294. doi :http://dx.doi.org/10.1016/j.psfr.2010.06.001

- De Rosa, A. S. (1993). Social representations and attitudes: problems of coherence between the theoretical definition and procedure of research. *Papers on Social Representations*, 2(3), 178-192.

- Demont, G. (2012). Evaluation de la pratique du sport comme comportement de santé sous stress: bénéfices et risques potentiels et avérés (Doctoral dissertation).

- De Leeuw, E. (2009). Have the health service reoriented at all ? *Health Promotion International*, 24 (2), 105-107. doi : 10.1093/heapro/dap015

- Department of Health, Physical Activity, Health Improvement and Prevention. (2004). *At least five a week.*

- Deschamps, J. C., & Guimelli, C. (2002). La composante émotionnelle des représentations sociales: émotions rapportées et tendances à l'action dans une étude comparative des représentations sociales de l'insécurité en France et en Suisse. *Nouvelle revue de psychologie sociale*, 1(1), 78-84.

- Deschamps, J. C., & Guimelli, C. (2004). L'organisation interne des représentations sociales de la sécurité/insécurité et l'hypothèse de la «zone muette». J.-L. Beauvois, 105-130.

- Devine, P. G., Tauer, J. M., Barron, K. E., Elliot, A. J., & Vance, K. M. (1999). Moving beyond attitude change in the study of dissonance-related processes. *Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology*., 297-323.

- Dickerson, C. A., Thibodeau, R., Aronson, E., & Miller, D. (1992). Using cognitive dissonance to encourage water conservation1. *Journal of Applied Social Psychology*, 22(11), 841-854. doi : 10.1111/j.1559-1816.1992.tb00928.x

- Di Giacomo, J.P. (1980). Intergroup alliances and rejections within a protest movement. *European Journal of Social Psychology*, 10, 329-444.

- Doise, W. (1973). Relations et représentations intergroupes. *Introduction à la psychologie sociale*, 2, 194-211.

- Doise, W. (1982). *L'explication en psychologie sociale*. Presses universitaires de France.

- Doise, W. (1985). Les représentations sociales: définition d'un concept. *connexions*.

- Doise, W. (1986). *L'étude des représentations sociales.* Presses universitaires de France.

- Doise, W. (1990). The development of individual competencies through social interaction. *Children helping children*, 43-64.

- Doise, W. (1992). L'ancrage dans les études sur les représentations sociales. *Bulletin de psychologie*, 45(405), 189-195.

- Doise, W., Clémence, A., Lorenzi-Cioldi, F., & Bourdieu, P. (1992). *Représentations sociales et analyses de donnés*.

- Doise, W., & Palmonari, A. (1986*). L'étude des représentations sociales*. Delachaux & Niestlé.

- Dubois, P. (2002). *Normes et transgression au XVIIIe siècle: groupe interdisciplinaire d'étude du XVIIIe siècle*. Presses de l'université de Paris-Sorbonne.

- Dunn, A. L., Trivedi, M. H., & O'Neal, H. A. (2001). Physical activity dose–response effects on outcomes of depression and anxiety. *Medicine & Science in Sports & Exercise*. doi:http://dx.doi.org/10.1097/00005768-200106001-00027

- Durkheim, É. (1895). L'état actuel des études sociologiques en France. *E. Durkheim. Textes*, 1, 73-108.

- Durkheim, É. (1898). Représentations individuelles et représentations collectives. *Revue de Métaphysique et de Morale*, 6(3), 273-302.

- Deutsch, M., & Gerard, H. B. (1955). A study of normative and informational social influences upon individual judgment. *The journal of abnormal and social psychology*, 51(3), 629. doi : http://dx.doi.org/10.1037/h0046408

- Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. Harcourt Brace Jovanovich College Publishers.

- Echebarria Echabe, A., & Gonzalez Castro, J. L. (1993). Social knowledge, identities and social practices. *Papers on Social Representations*, 2, p. 117-125.

- Ellekjær, H., Holmen, J., Ellekjær, E., & Vatten, L. (2000). Physical activity and stroke mortality in women ten-year follow-up of the Nord-Trøndelag Health Survey, 1984–1986. *Stroke*, 31(1), 14-18. doi : http://dx.doi.org/10.1161/01.STR.31.1.14

- Elliot, A. J., & Devine, P. G. (1994). On the motivational nature of cognitive dissonance: Dissonance as psychological discomfort. *Journal of personality and social psychology*, 67(3), 382. doi : http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.67.3.382

- Evans, J., & Roberts, G. C. (1987). Physical competence and the development of children's peer relations. *Quest*, 39(1), 23-35. doi : http://dx.doi.org/10.1080/00336297.1987.10483854

- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human relations*, 7(2), 117-140. doi : 10.1177/001872675400700202

- Festinger, L. (1957). Cognitive dissonance theory. 1989) Primary Prevention of HIV/AIDS: *Psychological Approaches. Newbury Park, California, Sage Publications.*

- Festinger, L., & Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58(2), 203.doi :http://dx.doi.org/10.1037/h0041593

- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). Belief. *Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research Reading*, MA: Addison-Wesley, 6.

- Flament, C. (1981). L'analyse de similitude: une technique pour les recherches sur les représentations sociales. *Cahiers de Psychologie Cognitive*.

- Flament, C. (1987). Pratiques et représentations sociales. *Perspectives cognitives et conduites sociales*, 1, 143-150.

- Flament, C. (1989). Structure et dynamique des représentations sociales. In D. Jodelet (Ed.), *Les représentations sociales*. Paris : Presses Universitaires de France.

- Flament, C. (1994). Aspects périphériques des représentations sociales. *Structures et transformations des représentations sociales*, 85-118.

- Flament, C. (2001). Représentation sociale et normativité: quelques pistes. *Penser la vie, le social, la nature. Mélanges en l'honneur de serge moscovici*, 257-261.

- Flament, C., & Rouquette, M. L. (2003). Anatomie des idées ordinaires.

- Fointiat, V. (1994). *Fausse attribution de l'activation de la dissonance dans la soumission librement consentie* (Doctoral dissertation, Thèse de Doctorat. Université de Provence, Aix-en-Provence).

- Fointiat, V. (2004). "I know what I have to do, but…" when Hypocrisy Leads to Behavioral Change. *Social Behavior and Personality: an international journal*, 32(8), 741-746.doi :http://dx.doi.org/10.2224/sbp.2004.32.8.741

- Fointiat, V., Girandola, F., & Gosling, P. (2013). *La dissonance cognitive: Quand les actes changent les idées.* Armand Colin.

- Fointiat, V., Morisot, V., & Pakuszewski, M. (2008). Effects of past transgressions in an induced hypocrisy paradigm. *Psychological reports*, 103(2), 625-633. doi:10.2466/pr0.103.2.625-633

- Fraissé, C., & Stewart, I. (2002). Basic cognitive schemes: An application concerning the social representation of alternative medicine. *European review of applied psychology*, 52(3-4), 281-292.

- Freedman, J. L. (1965). Long-term behavioral effects of cognitive dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1(2), 145-155. doi : http://dx.doi.org/10.1016/0022-1031(65)90042-9

- French, J. R., Raven, B., & Cartwright, D. (1959). The bases of social power. *Classics of organization theory*, 311-320.

- Fried, C. B. (1998). Hypocrisy and identification with transgressions: A case of undetected dissonance. *Basic and Applied Social Psychology*, 20(2), 144-154.doi :http://dx.doi.org/10.1207/s15324834basp2002_6

- Fried, C. B., & Aronson, E. (1995). Hypocrisy, misattribution, and dissonance reduction. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 925-925.

- Galand, C. (2010). Développements méthodologiques liés à l'utilisation d'une tâche d'associations verbales pour appréhender le contenu et la structure d'une représentation sociale. *Visioconférences internationales: Représentation Sociale et Culturelle*.

- Galinsky, A. D., Stone, J., & Cooper, J. (2000). The reinstatement of dissonance and psychological discomfort following failed affirmations. *European Journal of Social Psychology*, 30(1), 123-147. doi : 10.1002/(SICI)1099-0992(200001/02)30:1<123::AID-EJSP981>3.0.CO;2-T

- Galli, I., Bouriche, B., Fasanelli, R., Geka, M., Iacob, L., & Iacob, G. (2010). La représentation sociale de la crise économique dans quatre pays européens. *Les cahiers internationaux de psychologie sociale*, (3), 585-620. doi : 10.3917/cips.087.0585

- Gerard, H. B. (1967). Choice difficulty, dissonance, and the decision sequence1. *Journal of personality*, 35(1), 91-108. doi : 10.1111/j.1467-6494.1967.tb01417.x

- Gérin, C., Guillemot, P., Bayat, M., André, A. M., Daniel, V., & Rochcongar, P. (2015). Enquête auprès des médecins généralistes sur leur expérience et leur avis en matière de prescription d'activité physique. *Science & Sports*, 30(2), 66-73.

- Girandola, F. (1996). Dissonance ou autoperception: un nouveau test dans le paradigme de la double soumission forcée. *L'année psychologique*, 96(2), 275-289.

- Gosling, P., Denizeau, M., & Oberlé, D. (2006). Denial of responsibility: a new mode of dissonance reduction. *Journal of personality and social psychology*, 90(5), 722. doi :http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.90.5.722

- Greenbaum, C. W. (1966). Effect of situational and personality variables on improvisation and attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4(3), 260. doi :http://dx.doi.org/10.1037/h0023704

- Griffiths, M. D. (2009). Casino design: Understanding gaming floor influences on player behaviour. *Casino and Gaming International*, 5(1), 21-26.

- Grize, J-B., Verges, P., Silem, A. (1987). *Salaires face aux nouvelles technologies. Vers une approche sociologique des représentations sociales*, Centre National de la Recherche Scientifique, France.

- Grosbras, J.M., Fointiat, V., Somat, A. (2002). Trivialisation versus engagement comportemental : voies alternatives de réduction de l'hypocrisie en contexte de fausse attribution. *4ème Congrès international de psychologie sociale en langue française*, Athènes, Grèce.

- Grundy, S. M., Benjamin, I. J., Burke, G. L., Chait, A., Eckel, R. H., Howard, B. V., & Sowers, J. R. (1999). Diabetes and cardiovascular disease a statement for healthcare professionals from the American Heart Association. *Circulation*, 100(10), 1134-1146.doi :http://dx.doi.org/10.1161/01.CIR.100.10.1134

- Gueguen, N., & 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., Pascual, A., & Dagot, L. (2004). Se soumettre en toute liberté: la technique du «vous êtes libre de…». Perspectives cognitives et conduites sociales, 9, 365-384.

- Guimelli, C. (1988). *Agression idéologique, pratiques nouvelles et transformation progressive d'une représentation sociale*. Aix-en-Provence: Thèse de doctorat en psychologie à l'université de Provence.

- Guimelli, C. (1989). Pratiques nouvelles et transformation sans rupture d'une représentation sociale : la représentation de la chasse et de la nature. *Perspectives cognitives et conduites sociales*, 2, 117-138.

- Guimelli, C. (1994*). Structures et transformations des représentations sociales*

- Guimelli, C. (1998). Chasse Et Nature En Languedoc Étude de la Dynamique d'Une Représentation Sociale Chez des Chasseurs Languedociens.

- Guimelli, C., & Abric, J. C. (2007). La représentation sociale de la mondialisation: rôle de l'implication dans l'organisation des contenus représentationnels et des jugements évaluatifs. *Bulletin de psychologie*, (1), 49-58. doi : 10.3917/bupsy.487.0049

- Guimelli, C., & Deschamps, J. C. (2000). Effets de contexte sur la production d'associations verbales: le cas des représentations sociales des Gitans. *Cahiers internationaux de psychologie sociale*, 47(48), 44-54.

- Guimelli, C., Hidalgo, H., Piermattéo, A., Lo Monaco, G., & Abric, J.-C. (2012, Juin). Zone muette des représentations sociales et comportements. *11ème Conférence Internationale sur les Représentations Sociales*, Evorà, Portugal.

- Guimelli, C., & Jacobi, D. (1990). Pratiques nouvelles et transformation des représentations sociales. *Revue internationale de psychologie sociale*, 3(3), 307-334.

- Hardman, A. E., & Stensel, D. J. (2009*). Physical activity and health : The evidence explained*. Routledge.

- Harmon-Jones, E. (2000). Cognitive dissonance and experienced negative affect: Evidence that dissonance increases experienced negative affect even in the absence of aversive consequences. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26(12), 1490-1501. doi:10.1177/01461672002612004

- Harmon-Jones, E. E., & Mills, J. E. (1999). Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology. In *Scientific Conferences Program, 1997, U Texas, Arlington, TX, US; This volume is based on papers presented at a 2-day conference at the University of Texas at Arlington, winter 1997.*. American Psychological Association. doi:http://dx.doi.org/10.1037/10318-000

- Hassmen, P., Koivula, N., & Uutela, A. (2000). Physical exercise and psychological well-being: a population study in Finland. *Preventive medicine*, 30(1), 17-25. doi:10.1006/pmed.1999.0597

- Heider, F. (1946). Attitudes and cognitive organization. *The Journal of psychology*, 21(1), 107-112. doi : http://dx.doi.org/10.1080/00223980.1946.9917275

- Higgins, E. T., Rhodewalt, F., & Zanna, M. P. (1979). Dissonance motivation: Its nature, persistence, and reinstatement. *Journal of Experimental Social Psychology*, 15(1), 16-34. doi :http://dx.doi.org/10.1016/0022-1031(79)90015-5

- Holland, R. W., Meertens, R. M., & Van Vugt, M. (2002). Dissonance on the road: Self-esteem as a moderator of internal and external self-justification strategies. *personality and social psychology Bulletin*, 28(12), 1713-1724. doi:10.1177/014616702237652

- Hollander, E. P. (1980). Leadership and social exchange processes. In *Social Exchange*, 103-118. Springer US. doi : 10.1007/978-1-4613-3087-5_5

- Holt, N. L., Tamminen, K. A., Tink, L. N., & Black, D. E. (2009). An interpretive analysis of life skills associated with sport participation. *Qualitative research in sport and exercise*, 1(2), 160-175. doi : http://dx.doi.org/10.1080/19398440902909017

- Hu, F. B., Sigal, R. J., Rich-Edwards, J. W., Colditz, G. A., Solomon, C. G., Willett, W. C., ... & Manson, J. E. (1999). Walking compared with vigorous physical activity and risk of type 2 diabetes in women: a prospective study. *Jama*, 282(15), 1433-1439. doi:10.1001/jama.282.15.1433.

- Inserm. (2014) Niveaux de pratique d'activité physique et sportive (APS) en France, in *Expertise collective Inserm Activité physique*.

- Ivy, J. L., Zderic, T. W., & Fogt, D. L. (1999). 1 Prevention and Treatment of Non-Insulin-Dependent Diabetes Mellitus. *Exercise and sport sciences reviews*, 27(1), 1-36.

- Janis, I. L., & Feshbach, S. (1953). Effects of fear-arousing communications. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 48(1), 78. doi : http://dx.doi.org/10.1037/h0060732

- Janis, I. L., & Feshbach, S. (1954). Personality Differences Associated with Responsiveness to Fear-Arousing Communications1. *Journal of personality*, 23(2), 154-166. doi:10.1111/j.1467-6494.1954.tb01145.x

- Janis, I. L., & Mann, L. (1965). Effectiveness of emotional role-playing in modifying smoking habits and attitudes. *Journal of Experimental Research in Personality*.

- Jaspars, J., & Fraser, C. (1984). Attitudes and social representations. *Social representations*, 101, 23.

- Jodelet, D. (1991). L'idéologie dans l'étude des représentations sociales. *Idéologies et représentations sociales*, 15-33.

- Jodelet, D. (1997). *Représentation sociale : Phénomènes, concept et théorie*. *Psychologie sociale*, 357378.

- Johnson, A., & Baum, F. (2001). Health promoting hospitals : A typology of different organizational approaches to health promotion. *Health Promotion International*, 16(3), 281-287. doi : 10.1093/heapro/16.3.281

- Joule, R. V. (1986). *Rationalisation et engagement dans la soumission librement consentie* (Doctoral dissertation, Grenoble 2).

- Joule, R. V. (1991). Dissonance cognitive, privation de tabac et motivation. *Psychologie Française*, 36(1), 5-11.

- Joule, R. V. (1991). Double forced compliance: A new paradigm in cognitive dissonance theory. *The Journal of social psychology*, 131(6), 839-845.doi :http://dx.doi.org/10.1080/00224545.1991.9924671

- Joule, R. V. (1991). La double soumission forcée: implications pour la théorie de la dissonance. *Perspectives cognitives et conduites sociales*, 3, 137-172.

- Joule, R. V., & Azdia, T. (2003). Cognitive dissonance, double forced compliance, and commitment. *European Journal of Social Psychology*, 33(4), 565-571. doi:10.1002/ejsp.165

- Joule, R. V., & Azdia, T. (2004). Dissonance cognitive et engagement: lorsque deux comportements de soumission sont en contradiction avec la même attitude. Les *Cahiers internationaux de psychologie sociale*, (4), 5-11. doi : 10.3917/cips.064.0005

- Joule, R. V., & Beauvois, J. L. (1998). *La soumission librement consentie: comment amener les gens à faire librement ce qu'ils doivent faire?*. Presses universitaires de France.

- Joule, R. V., Beauvois, J. L., & Deschamps, J. C. (1987). *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*. Grenoble: Presses universitaires de Grenoble.

- Joule, R. V., & Girandola, F. (1995). Tâche fastidieuse et jeu de rôle dans le paradigme de la double soumission. *Revue internationale de psychologie sociale*, 8, 101-116.

- Joule, R. V., & Lefeuvre, R. (2003). Contrat expérimental et réduction de la dissonance cognitive dans le paradigme de la double soumission: une nouvelle perspective de recherche. *Nouvelle Revue de psychologie sociale*, 2, 87-96.

- Jung, Y., & Pawlowski, S. D. (2014). Understanding consumption in social virtual worlds: A sensemaking perspective on the consumption of virtual goods. *Journal of Business Research*, 67(10), 2231-2238. doi : http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2014.01.002

- Junghanns, K., Backhaus, J., Tietz, U., Lange, W., Rink, L., Wetterling, T., & Driessen, M. (2005). The consumption of cigarettes, coffee and sweets in detoxified alcoholics and its association with relapse and a family history of alcoholism. *European psychiatry*, 20(5), 451-455. doi : http://dx.doi.org/10.1016/j.eurpsy.2004.09.011

- Karila, L., Beck, F., Legleye, S., & Reynaud, M. (2009). De l'expérimentation à la dépendance. *La Revue du praticien*, 59(6), 821-825.

- Katérélos, I. (1993). *Pratiques, conditionnalité et sous-structuration au sein des représentations sociales*. Thèse de doctorat non publiée. Université de Provence : Aix-en-Provence.

- Keller, R. (2007). L'analyse de discours comme sociologie de la connaissance. *Langage et société*, (2), 55-76. doi : 10.3917/ls.120.0055

- Kiesler, C. A. (1971). *The psychology of commitment: Experiments linking behavior to belief.* Academic Press.

- Kiesler, C. A., & Sakumura, J. (1966). A test of a model for commitment. *Journal of personality and social psychology*, 3(3), 349. doi : http://dx.doi.org/10.1037/h0022943

- Kirk, D., & MacPhail, A. (2003). Social positioning and the construction of a youth sports club. *International review for the sociology of sport*, 38(1), 23-44. doi:10.1177/10126902030381002

- Kitzinger, J., Markova, I., & Kalampalikis, N. (2004). Qu'est-ce que les focus groups?. *Bulletin de psychologie*, 57, 237-244.

- Lac, M., & Ratinaud, P. (2005). La professionnalisation: approche d'un processus représentationnel. Journal International sur les représentations sociales, 2(1), 68-77.

- Lacassagne, M. F., Bouchet, P., Weiss, K., & Jebrane, A. (2004). Analyse comparative des représentations sociales du sport en France et au Maroc: valeurs modernes et post-modernes chez des étudiants en sciences du sport. *Staps*, (3), 97-109. doi : 10.3917/sta.065.0097

- Lacassagne, M. F., Pizzio, L., & Jebrane, A. (2006). La représentation sociale du sport: vision d'étudiants sportifs et non-sportifs. *Movement & Sport Sciences*, (2), 117-134.

- Lacassagne, M. F., Salès-Wuillemin, É., Castel, P., & Jébrane, A. (2001). La catégorisation d'un exogroupe à travers une tâche d'association de mots. *Papers on Social Representations*, 10(7), 1-7.

- Laforge, R. G., Rossi, J. S., Prochaska, J. O., Velicer, W. F., Levesque, D. A., & McHorney, C. A. (1999). Stage of regular exercise and health-related quality of life. *Preventive medicine*, 28(4), 349-360. doi :10.1006/pmed.1998.0429

- La Mutuelle des Etutiants. (2015). Dépendance, fatigue, peu de sport… les étudiants en petite forme. En ligne : http://sante.journaldesfemmes.com/magazine/1335129-dependance-fatigue-peu-de-sport-les-etudiants-en-petite-forme.

- LaTour, M. S., Snipes, R. L., & Bliss, S. J. (1996). Don't be afraid to use fear appeals: An experimental study. *Journal of Advertising Research*, 36(2), 59-68.

- Le Bouedec, G. (1984). Contribution à la méthodologie d'étude des représentations sociales. *Cahiers de Psychologie Cognitive*, 4(3), 245–272.

- Lecrique, J. M. (2007). *L'inconfort psychologique médiatise-t-il les effets de dissonance?: limites de la stratégie de mesure de l'inconfort basée sur les affects auto-rapportés et proposition d'une stratégie de mesure implicite de l'inconfort* (Doctoral dissertation, Paris 10).

- Lefeuvre, R., & Joule, R. V. (2002). Effets cognitifs du type de contrat expérimental dans une situation de double soumission: double contrat et contrat global. *Les Cahiers internationaux de psychologie sociale*, 56, 47-56.

- Leippe, M. R., & Eisenstadt, D. (1994). Generalization of dissonance reduction: decreasing prejudice through induced compliance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(3), 395. doi : http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.67.3.395

- Leippe, M. R., & Eisenstadt, D. (1999). A self-accountability model of dissonance reduction: Multiple modes on a continuum of elaboration. doi :http://dx.doi.org/10.1037/10318-009

- Lepper, M. R. (1973). Dissonance, self-perception, and honesty in children. *Journal of Personality and Social Psychology*, 25(1), 65. doi : http://dx.doi.org/10.1037/h0034269

- Lewin, K. (1947). Group decision and social change. *Readings in social psychology*, 3, 197-211.

- Lheureux, F., Rateau, P., & Guimelli, C. (2008). Hiérarchie structurale, conditionnalité et normativité des représentations sociales. *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, (1), 41-55. doi : 10.3917/cips.077.0041

- Linder, D. E., Cooper, J., & Jones, E. E. (1967). Decision freedom as a determinant of the role of incentive magnitude in attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 6(3), 245. doi : http://dx.doi.org/10.1037/h0021220

- Lo Monaco, G. L., Girandola, F., & Guimelli, C. (2016). Experiments inter-connecting the structure of social representations, cognitive dissonance, commitment and persuasion: past, present and future. En ligne : https://www.researchgate.net/publication/282942539 _Experiments_interconnecting_the_structure_of_social_representations_cognitive_ dissonance_commitment_and_persuasion_past_present_and_future

- Lo Monaco, G. L., & Guimelli, C. (2008). Représentations sociales, pratique de consommation et niveau de connaissance: le cas du vin. *Les cahiers internationaux de psychologie sociale*, (2), 35-50. doi : 10.3917/cips.078.0035

- Lo Monaco, G. L., & Guimelli, C. (2011). Hegemonic and polemical beliefs: Culture and consumption in the social representation of wine. *The Spanish journal of psychology*, 14(01), 237-250. doi : http://dx.doi.org/10.5209/rev_SJOP.2011.v14.n1.21

- Maquet, T., & Ziane, R. (2010). Sport, santé et préparation physique : contributions techniques et éclairages scientifiques pour des pratiques optimisées. *Dalai editore*.

- Marti, B., Bühlmann, U., & Hartmann, D. (1999). Santé et pratique du sport pendant l'adolescence: quelques faits. Prise de position scientifique rédigée en commun par Office fédéral du sport (OFSPO). Office fédéral de la santé publique (OFSP), Société suisse de santé publique (SGPG), Société suisse de Pédiatrie (SGP), Société suisse de Médecine du Sport (SGSM) et Réseau santé et activité physique Suisse. *Schweiz Z Sportmed Sporttraumatol*, 47, 180-184.

- Martinie, M. A. (2013). Chapitre 3-L'état de dissonance: un état motivationnel et aversif. In *La dissonance cognitive* (pp. 65-86). Armand Colin.

- Martinie, M. A., & Joule, R. V. (2000). Trivialisation et rationalisation en acte dans le paradigme de la fausse attribution: Deux voies alternatives de réduction de la dissonance. *Revue internationale de psychologie sociale*.

- Martinie, M. E., & Joule, R. V. (2004). Changement d'attitude et fausse attribution: effet de la centration sur le comportement de soumission. *L'année psychologique*, 104(3), 517-535.

- Martinie, M. A., & Larigauderie, P. (2007). Cognitive load and modes of cognitive dissonance reduction. *Revue internationale de Psychologie Sociale*, 20(4), 5-30.

- Matz, D. C., & Wood, W. (2005). Cognitive dissonance in groups: the consequences of disagreement. *Journal of personality and social psychology*, 88(1), 22.doi :http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.88.1.22

- McConnell, A. R., & Brown, C. M. (2010). Dissonance averted: Self-concept organization moderates the effect of hypocrisy on attitude change. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46(2), 361-366. doi : http://dx.doi.org/10.1016/j.jesp.2009.10.019

- McGuire, W. J. (1960). Direct and indirect persuasive effects of dissonance-producing messages. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 60(3), 354. doi:http://dx.doi.org/10.1037/h0046750

- McGuire, W. J. (1985). Attitudes and attitude change. In G. Lindzey and E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (3rd ed.), *Volume II: Special fields and applications*. New York: Random House.

- McKenzie, T.L., Sallis, J.F., & Rosengard, P. (2009). Beyond the stucco tower : Design, development and dissemination of the spark physical education programs. *Quest*. 61, 1-15. doi : 10.1080/00336297.2009.10483606

- McKimmie, B. M., Terry, D. J., Hogg, M. A., Manstead, A. S., Spears, R., & Doosje, B. (2003). I'm a hypocrite, but so is everyone else: Group support and the reduction of cognitive dissonance. *Group Dynamics: Theory, research, and practice*, 7(3), 214. doi :http://dx.doi.org/10.1037/1089-2699.7.3.214

- McQueen, D.V. (2015). La promotion de la santé appliquée aux maladies infectieuses. *Global Health Promotion*, 22 (2), 82-84. doi : 10.1177/1757975915584991

- Milgram, S., & van Gasteren, L. (1974). *Das Milgram-Experiment*. Reinbek: Rowohlt.

- Mills, J. (1965). Effect of certainty about a decision upon postdecision exposure to consonant and dissonant information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2(5), 749. doi : http://dx.doi.org/10.1037/h0022676

- Moliner, P. (1988). La représentation sociale comme grille de lecture. *Etude expérimentale de sa structure et aperçu sur ses processus de transformation*. Université de Provence, Aix-en-Provence.

- Moliner, P. (1992). *La représentation sociale comme grille de lecture (étude expérimentale de sa structure et aperçu sur ses processus de transformation).* Université de Provence, Aix-en-Provence.

- Moliner, P. (1993). Cinq questions à propos des représentations sociales. *Cahiers internationaux de psychologie sociale*, 20, 5-14.

- Moliner, P. (1994). Les deux dimensions des représentations sociales. *Revue internationale de psychologie sociale*, 2(7), 73-86.

- Moliner, P. (1995). Noyau central, principes organisateurs et modèle bi-dimensionnel des représentations sociales. Vers une intégration théorique. *Les Cahiers internationaux de psychologie sociale*, 28, 44-55.

- Moliner, P. (1995). A two-dimensional model of social representations. *European Journal of Social Psychology*, 25(1), 27-40.

- Moliner, P. (1996). *Images et représentations sociales*. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.

- Moliner, P. (2016). *Psychologie sociale de l'image*. PUG.

- Moliner, P., & Courtot, A. (2004). Être de droite ou être de gauche: appartenance politique, catégorisation et représentation sociale. *Bulletin de Psychologie*, 57, 535-542.

- Moliner, P., Joule, R.V. & Flament, C. (1995). Essai contre-attitudinal et structure des représentations sociales. *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 8 (1), 44-55.

- Moliner, P., Rateau, P., & Cohen-Scali, V. (2002*). Les représentations sociales: pratique des études de terrain.* Presses universitaire de Rennes.

- Moliner, P., & Tafani, E. (1997). Attitudes and social representations: a theoretical and experimental approach. *European journal of social psychology*, 27(6), 687-702.

- Monin, B., Norton, M. I., Cooper, J., & Hopg, M. A. (2004). Reacting to an assumed situation vs. conforming to an assumed reaction: The role of perceived speaker attitude in vicarious dissonance. *Group processes & intergroup relations*, 7(3), 207-220. doi:10.1177/1368430204046108

- Montmollin, G. D. (1984). *Influence et changements d'attitudes.*

- Morans, R. & Mohai, P. (1991). Leisure resources, recreation activity and the quality of life. In: *Driver B, Brown P & Peterson G (eds). Benefits of leisure*. Philadelphia: Venture Publishing.

- Morin, M. & Vergès, P. (1992). Enquête sur une représentation en voie d'émancipation: le sida pour les jeunes. *Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 15, 46-75

- Moscovici, S. (1961). La psychanalyse, son image et son public : étude sur la représentation sociale de la psychanalyse. Presses universitaires de France.

- Moscovici, S. (1976). La psychanalyse: Son image et son public.

- Moscovici, S. (1980). Toward a theory of conversion behavior. *Advances in experimental social psychology*, 13, 209-239. doi : http://dx.doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60133-1

- Moscovici, S. (1993). La crainte du contact. *Communications*, 57(1), 35-42.

- Mugny, G., Butera, F., Quiamzade, A., Dragulescu, A., & Tomei, A. (2003). Comparaisons sociales des compétences et influence sociale. *L'Année Psychologique*, 103, 469-496.

- Mugny, G., & Carugati, F. (1985). *L'intelligence au pluriel: les représentations sociales de l'intelligence et de son développement*. DelVal.

- Mugny, G., Tafani., E., Butera, F., & Pigière, D. (1998). Contrainte et dépendance informationnelles: Influence sociale sur la représentation du groupe d'amis idéal. *Connexions*, 72, 55-72.

- Mugny G., Moliner P. et Flament C. (1997). De la pertinence des processus d'influence sociale dans la dynamique des représentations sociales. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 10 (1), 31-49.

- Mugny, G., Oberlé, D., & Beauvois, J. L. (1995). *La psychologie sociale: Relations humaines, groupes et influence sociale*. Presses universitaires de Grenoble.

- Mugny, G., Quiamzade, A., Pigière, D., & Dragulescu, A. & Buchs, C. (2002). Self-competence, interaction style and expert social influence : Toward a correspondence hypothesis. *Swiss Journal of Psychology*, 61, 153-166.

- Mugny, G., Quiamzade, A., & Tafani, E. (2001). Dynamique représentationnelle et influence sociale. In P. Moliner (Ed.), *La dynamique des représentations sociales* (pp.123-161). Grenoble : Presses universitaires de Grenoble.

- Mugny, G. & Pérez, J. A. (1991). *The social Psychology of Minority Influence.* Cambridge: Cambridge University Press and Paris: Editions de la Maison des Sciences de 1'Homme.

- Mugny, G., Souchet, L., Codaccioni, C. & Quiamzade, A. (2008). Représentations sociales et influence sociale. *Psychologie française 53*, 223–237.

- Mugny, G., Souchet, L., Quiamzade, A. & Codaccioni, C. (2009). Processus d'influence sociale et représentations sociales. In P. Rateau & P. Moliner (Eds.), *Représentations sociales et processus sociocognitifs* (pp. 123-149). Rennes: PUR.

- Mugny, G., Tafani, E., Falomir, J.M., & Layat, C. (2000). Source credibility, social comparison and social influence. *International Review of Social Psychology*, 13, 151-175.

- Mutrie, N., & Faulkner, G. (2003). Physical activity and mental health. *Physiotherapy and Occupational Therapy in Mental Health: An Evidence Based Approach*. Edited by Everett T, Donaghy M, Fever S. Oxford, Butterworth Heinemann.

- Nail, P. R., Misak, J. E., & Davis, R. M. (2004). Self-affirmation versus self-consistency: A comparison of two competing self-theories of dissonance phenomena. *Personality and Individual Differences*, 36(8), 1893-1905. doi : http://dx.doi.org/10.1016/j.paid.2003.08.019

- Nemeth, C. J. (1986). Differential contributions of majority and minority influence. *Psychological review*, 93(1), 23. doi : http://dx.doi.org/10.1037/0033-295X.93.1.23

- Noblet, A. (2003). Building health promoting work settings: Identifying the relationship between work characteristics and occupational stress in *Australia. Health Promotion International*, 18, 351-359. doi:10.1093/heapro/dag407

- Norton, M. I., Monin, B., Cooper, J., & Hogg, M. A. (2003). Vicarious dissonance: attitude change from the inconsistency of others. *Journal of personality and social psychology*, 85(1), 47. doi : http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.85.1.47

- N'tain, Y. J. Representation sociale de la foret et pratique des feux de brousse chez les agni bona de Koun-Fao (Est-Cote d'Ivoire). *Journal de la Recherche Scientifique de l'Universite de Lome*, 16(3), 143-153.

- Nuttin, J. M., Jr. (1975*). The illusion of attitude change: Towards a response contagion theory of persuasion*. London: Academic Press

- Organisation Mondiale pour la santé (2013). Recommandations mondiales sur l'activité physique pour la santé. *Bibliothèque de l'OMS*.

- Osgood, C. E., & Tannenbaum, P. H. (1955). The principle of congruity in the prediction of attitude change. *Psychological review*, 62(1), 42. doi : http://dx.doi.org/10.1037/h0048153

- Oxoby, R. J. (2004). Cognitive dissonance, status and growth of the underclass. *The Economic Journal*, 114(498), 727-749. doi : 10.1111/j.1468-0297.2004.00241.x

- Paffenbarger, R. S., Lee, I. M., & Leung, R. (1994). Physical activity and personal characteristics associated with depression and suicide in American college men. *Acta Psychiatrica Scandinavica*, 89(s377), 16-22. doi:10.1007/s10389-006-0031-y

- Pascual, A. (2002). *Soumission sans pression et technique du" vous êtes libre de..."* (Doctoral dissertation, Bordeaux 2).

- Pascual, A., & Gueguen, N. (2002). La technique du «Vous êtes libre 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.

- Pavin, C. (1991). Persistance du changement d'attitude et de l'argumentation chez des enfants placés en situation de soumission forcée [Persistence in attitude change and argumentation among children in the induced-compliance situation]. In J.-L. Beauvois, R.-V. Joule & J.-M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales, 3, Quelles cognitions? Quelles conduites?* (pp. 105–118). Cousset (Fribourg), Suisse: Delval.

- Pérez, J.A. &Mugny, G. (1993). *Influences sociales. La theorie de l'elaboration du conflict.* Neuchatel: Delachaux et Niestle.

- Peterson, A. A., Haynes, G. A., & Olson, J. M. (2008). Self-Esteem Differences in the Effects of Hypocrisy Induction on Behavioral Intentions in the Health Domain. *Journal of personality*, 76(2), 305-322. doi : 10.1111/j.1467-6494.2007.00487.x

- Pittau-Aillaud, M., & Joule, R. V. (2004). Nouvelles perspectives de recherche dans le paradigme de la double soumission: quand les deux comportements problématiques sont sans rapport l'un avec l'autre. *J.-L. Beauvois*, 419-434.

- Piermattéo, A., Dany, L., Lo Monaco, G., Reymond, G., & Eyraud, M. (2012). Quelle place accordée à la santé dans le sport ? Etude des représentations sociales du sport et de la performance chez des sportifs professionnels et amateurs. *7ème Congrès Francophone de psychologie de la santé*, Lille, France.

- Piermattéo, A., Monaco, G. L., Moreau, L., Girandola, F., & Tavani, J. L. (2014). Context variations and pluri-methodological issues concerning the expression of a social representation: The example of the Gypsy Community. *The Spanish journal of psychology*, 17, E85. doi : http://dx.doi.org/10.1017/sjp.2014.84

- Pozzi, M., Fattori, F., Bocchiaro, P., & Alfieri, S. (2014). Do the right thing! A study on social representation of obedience and disobedience. *New Ideas in Psychology*, 35, 18-27. doi : http://dx.doi.org/10.1016/j.newideapsych.2014.06.002

- Pratkanis, A. R., & Greenwald, A. G. (1989). A sociocognitive model of attitude structure and function. *Advances in experimental social psychology*, 22, 245-285. doi :http://dx.doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60310-X

- Preacher, K. J., & Hayes, A. F. (2008). Asymptotic and resampling strategies for assessing and comparing indirect effects in multiple mediator models. *Behavior research methods*, 40(3), 879-891. doi :10.3758/BRM.40.3.879

- Priolo, D., & Liégeois, A. (2008). Prôner une norme et la transgresser: Le rôle des normes sociales dans le paradigme de l'hypocrisie induite. *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, (3), 19-32. doi : 10.3917/cips.079.0019.

- Rateau, P. (1995). Le noyau central des représentations sociales comme système hiérarchisé. Une étude sur la représentation du groupe. *Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*.

- Rateau, P. (1995). Dimensions descriptives, fonctionelle et evaluative des representations sociales–une etude exploratoire. *Papers on Social Representations,* 4(2), 133-146.

- Rateau, P. (2000). Idéologie, représentation sociale et attitude: étude expérimentale de leur hiérarchie. *Revue internationale de psychologie sociale*, 13(1), 29-57.

- Rateau, P., & Lo Monaco, G. (2013). Étude du sens commun. *Traité de psychologie sociale: la science des interactions humaines.* Bruxelles: De Boeck, 419-31.

- Renard, E., Bonardi, C., Roussiau, N., & Girandola, F. (2007). Soumission forcée, double soumission forcée et dynamique des représentations sociales. *Revue internationale de psychologie sociale*, 20(2), 79-130.

- Rizkallah, E. (2003). Le modèle bi-dimensionnel des RS: Une critique théorique. *Journal International sur les Représentations Sociales*, 1(1), 1-10.

- Roland-Lévy, C., Lemoine, J., & Jeoffrion, C. (2014). Health and well-being at work: The hospital context. *Revue Européenne de Psychologie Appliquée*, 64(2), 53-62. doi :http://dx.doi.org/10.1016/j.erap.2014.01.002

- Rosa, E., Tafani, É., Michel, G., & Abric, J. C. (2011). Rôle du processus de catégorisation dans le fonctionnement des représentations sociales: une application dans le champ du marketing. *Les cahiers internationaux de psychologie sociale*, (3), 253-281. doi :10.3917/cips.091.0253

- Rosenberg, M. J. (1960). An analysis of affective-cognitive consistency. *Attitude organization and change: An analysis of consistency among attitude components*, 15-64.

- Rosenberg, M. J., & Hovland, C. I. (1960). Cognitive, affective, and behavioral components of attitudes. *Attitude organization and change: An analysis of consistency among attitude components*, 3, 1-14.

- Rouquette, M.-L. (1994). *Sur la Connaissance des masses*, Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble.

- Rouquette, M. L. (1996). Représentations et idéologie. *Des attitudes aux attributions*, 163-173.

- Rouquette, M. L. (2009). *La pensée sociale: Perspectives fondamentales et recherches appliquées*. Erès.

- Rouquette, M. L., & Rateau, P. (1998*). Introduction à l'étude des représentations sociales*. Presses universitaires de Grenoble.

- Roussiau, N., & Bonardi, C. (2001). *Les représentations sociales: état des lieux et perspectives* (Vol. 237). Editions Mardaga.

- Russell, D., & Jones, W. H. (1980). When Superstition Fails Reactions to Disconfirmation of Paranormal Beliefs. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 6(1), 83-88. doi :10.1177/014616728061012

- Sales-Wuillemin, É. (2005*). Psychologie sociale expérimentale de l'usage du langage: représentations sociales, catégorisation et attitudes, perspectives nouvelles*. Editions L'Harmattan.

- Salès-Wuillemin, E., Galand, C., Cabello, S., & Folcher, V. (2011). Validation d'un modèle tri-componentiel pour l'étude des représentations sociales à partir de mesures issues d'une tâche d'association verbale. *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, (3), 231-252. doi : 10.3917/cips.091.0231

- Salès-Wuillemin, E., Girandola, F., & Gosling, P. (2011). Représentations sociales et dissonance cognitive. *53e congrès de la Société française de psychologie*, 7-9.

- Sales-Wuillemin, E., Morlot, R., & Fontaine, A. (2011). La représentation de l'hygiène chez les personnels soignants. *Psychologie sociale, communication, langage: de la théorie aux applications*, 143-179.

- Salès-Wuillemin, E., Stewart, I., & Dautun, M. (2004). Effets de l'activation d'une représentation sociale par l'attitude: étude expérimentale. *Cahiers internationaux de psychologie sociale*, (61), 43-56.

- Salesses, L. (2005). Rôle du niveau de connaissance dans le processus de structuration d'une représentation sociale. *Les Cahiers internationaux de psychologie sociale*, (2), 25-42. doi :10.3917/cips.066.0025

- Schachter, S. (1951). Deviation, rejection, and communication. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46(2), 190. doi : http://dx.doi.org/10.1037/h0062326

- Sénémeaud, C., Girandola, F., Georget, P., & Sales-Wuillemin, É. (2013). Chapitre 7- Comment résiste-t-on au changement d'attitude?. In *La dissonance cognitive* (pp. 165-190). Armand Colin.

- Sénémeaud, C., & 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

- Sénémaud, C., & Testé, B. (2007). La norme de consistance: une norme de jugement ou de comportement. *Trente années de psychologie sociale avec J.-L. Beauvois: bilan & perspectives*, 27-29.

- Shultz, T. R., & Lepper, M. R. (1996). Cognitive dissonance reduction as constraint satisfaction. Psychological review, 103(2), 219. doi:http://dx.doi.org/10.1037/0033-295X.103.2.219

- Sherman, D. K., & Hartson, K. A. (2011). Reconciling self-protection with self-improvement. *Handbook of self-enhancement and self-protection*, 128-151.

- Simon, L., Greenberg, J., & Brehm, J. (1995). Trivialization: the forgotten mode of dissonance reduction. *Journal of personality and social psychology*, 68(2), 247. doi :http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.68.2.247

- Sjöström, M., Oja, P., Hagströmer, M., Smith, B. J., & Bauman, A. (2006). Health-enhancing physical activity across European Union countries: the Eurobarometer study. *Journal of Public Health*, 14(5), 291-300. doi : 10.1111/j.1600-0447.1994.tb05796.x

- Society for the Study of Human Biology. Symposium, & Nicholas G. Norgan. (1992). Physical activity and health (Vol. 34). Cambridge University Press.

- Sonstroem, R. J. (1984). Exercise and self-esteem. *Exercise and sport sciences reviews*, 12(1), 123-156.

- Souchet, L., & Girandola, F. (2013). Double foot-in-the-door, social representations, and environment: application for energy savings. *Journal of Applied Social Psychology*, 43(2), 306-315. doi : 10.1111/j.1559-1816.2012.01000.x

- Souchet L., Girandola F., & Tafani E. (2010). » Engagement et dynamique des représentations sociales : simple et double soumission forcée » *8ème Conférence Internationale de Psychologie Sociale en Langue Française*, août 2010, Nice, France.

- Souchet, L., & Tafani, E. (2004). Pratiques, engagement et représentations sociales : Contribution expérimentale à un modèle de la dynamique représentationnelle. *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 63, 81-92.

- Stewart, I., & Fraïssé, C. (2009). 6. Les schèmes cognitifs de base: un modèle pour étudier les représentations sociales. In *La pensée sociale* (pp. 99-119). ERES. doi:10.3917/eres.rouqu.2009.01.0099

- Steele, C. M. (1988). The psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. *Advances in experimental social psychology*, 21, 261-302. doi :http://dx.doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60229-4

- Steele, C. M., & Liu, T. J. (1983). Dissonance processes as self-affirmation. *Journal of personality and social psychology*, 45(1), 5. doi:http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.45.1.5

- Stone, R. (1999). Introduction to internal combustion engines.

- Stone, J., Aronson, E., Crain, A. L., Winslow, M. P., & Fried, C. B. (1994). Inducing hypocrisy as a means of encouraging young adults to use condoms. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20(1), 116-128. doi : 10.1177/0146167294201012

- Stone, J., & Cooper, J. (2001). A self-standards model of cognitive dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37(3), 228-243. doi : http://dx.doi.org/10.1006/jesp.2000.1446

- Stone, J., & Fernandez, N. C. (2011). When thinking about less failure causes more dissonance: The effect of elaboration and recall on behavior change following hypocrisy. *Social Influence*, 6(4), 199-211. doi : http://dx.doi.org/10.1080/15534510.2011.618368

- Stone, J., Wiegand, A. W., Cooper, J., & Aronson, E. (1997). When exemplification fails: hypocrisy and the motive for self-integrity. *Journal of personality and social psychology*, 72(1), 54. doi : http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.72.1.54

- Tafani, E. (1997). *Attitude et approche structurale des représentations sociales : de l'ancrage psychologique à l'ancrage sociologique*, thèse de doctorat, Aix-en-Provence.

- Tafani, E. (2001). Attitudes, engagement et dynamique des représentations sociales: études expérimentales. *Revue internationale de psychologie sociale*, 14(1), 7-30.

- Tafani, E., & Souchet, L. (2001). Changement d'attitude et dynamique représentationnelle. In P. Moliner (Éd.), *La dynamique des représentations sociales*. 163-194. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.

- Tafani, E., & Souchet, L. (2002). Commitment in pro- versus contrattitudinal practices and social representation dynamics. *Swiss Journal of Psychology*, 61 (1), 34-44.

- Tafani, E., Souchet, L., Codaccioni, C., & Mugny, G. (2003). Influences majoritaire et minoritaire sur la représentation sociale de la drogue. *Nouvelle Revue de Psychologie Sociale*, 3, 343-354.

- Tanner Jr, J. F., Hunt, J. B., & Eppright, D. R. (1991). The protection motivation model: A normative model of fear appeals. *The Journal of Marketing*, 36-45.

- Tavani, J. L., Piermattéo, A., Collange, J., & Monaco, G. L. (2014). Pour une prise en compte des representations sociales dans l'etude de la sante au travail: des pistes pour la prevention. *Archives des Maladies Professionnelles et de l'Environnement*, 75(5), 478-491. doi : http://dx.doi.org/10.1016/j.admp.2014.04.005

- Tavani, J. L., Zenasni, F., & Pereira-Fradin, M. (2009). Social representation of gifted children: A preliminary study in France. *Gifted and Talented International*, 24(2), 61-70. doi :http://dx.doi.org/10.1080/15332276.2009.11673530

- Thibodeau, R., & Aronson, E. (1992). Taking a closer look: Reasserting the role of the self-concept in dissonance theory. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18(5), 591-602. doi : 10.1177/0146167292185010

- Thomas, W. I., & Znaniecki, F. (1918). The Polish peasant in Europe and America: *Monograph of an immigrant group (*Vol. 2). University of Chicago Press.

- Tsoukalas, I. (2006). A method for studying social representations. *Quality and Quantity*, 40(6), 959-981. doi : 10.1007/s11135-005-5077-3

- Tucker, L. A., & Maxwell, K. (1992). Effects of weight training on the emotional well-being and body image of females: Predictors of greatest benefit. *American Journal of Health Promotion*, 6(5), 338-371. doi : http://dx.doi.org/10.4278/0890-1171-6.5.338

- Tuomilehto, J., Lindström, J., Eriksson, J. G., Valle, T. T., Hämäläinen, H., Ilanne-Parikka, P., ... & Salminen, V. (2001). Prevention of type 2 diabetes mellitus by changes in lifestyle among subjects with impaired glucose tolerance. *New England Journal of Medicine*, 344(18), 1343-1350. doi : 10.1056/NEJM200105033441801

- Vaidis, D. (2011). *La dissonance cognitive*. Dunod.

- Vaidis, D., & Gosling, P. (2011). Is commitment necessary for the arousal of informational dissonance?. *Revue internationale de psychologie sociale*, 24(2), 33-63.

- Vanmeerbeek, M. (2016). Les généralistes, la prévention et la promotion de la santé. Etat des lieux, attitudes actuelles et voies d'avenir. *Thèse Université de Liège*.

- Verges, P. (1992). L'evocation de l'argent: Une méthode pour la définition du noyau central d'une représentation. *Bulletin de psychologie.*

- Vergès, P. (1995). Représentations sociales partagées, périphériques, indifférentes, d'une minorité: méthodes d'approche. *Les cahiers internationaux de psychologie sociale*, 28, 77-95.

- Vergès, P., & Bastounis, M. (2001). Towards the investigation of social representations of the economy: Research methods and techniques. *Everyday Representations of the Economy*. Vienna: WUV.

- Vavassori, D., Harrati, S., & Favard, A. M. (2002). Le test des comportements addictifs. *Psychotropes*, 8(2), 75-96. doi : 10.3917/psyt.082.0075

- Wagner, W. (1995). Description, explanation and method in Social Representation research. *Papers on Social Representations*, 4(2), 1-21.

- Wannamethee, S. G., & Shaper, A. G. (1999). Weight change and duration of overweight and obesity in the incidence of type 2 diabetes. *Diabetes care*, 22(8), 1266-1272. doi :http://dx.doi.org/10.2337/diacare.22.8.1266

- Warburton, D. E., Nicol, C. W., & Bredin, S. S. (2006). Health benefits of physical activity: the evidence. *Canadian medical association journal*, 174(6), 801-809. doi:10.1503/cmaj.051351

- Yzerbyt, V., & Corneille, O. (1994*). La persuasion.*

- Zanna, M. P., & Cooper, J. (1974). Dissonance and the pill: an attribution approach to studying the arousal properties of dissonance. *Journal of personality and social psychology*, 29(5), 703. doi : http://dx.doi.org/10.1037/h0036651

- Zanna, M. P., & Rempel, J. K. (1988). *Attitudes: A new look at an old concept.*

- Zbinden, A., Souchet, L., Girandola, F., & Bourg, G. (2011). Communication engageante et représentations sociales: une application en faveur de la protection de l'environnement et du recyclage. *Pratiques psychologiques*, 17(3), 285-299. doi:http://dx.doi.org/10.1016/j.prps.2010.10.002

- Zouhri, B., & Rateau, P. (2015). Valeur sociale des éléments du noyau central: la norme représentationnelle de centralité. *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, (2), 129-148. doi : 10.3917/cips.106.0129

ANNEXES

ANNEXE 1 : pré-test étude n°1

Nom :……. Prénom :…….. Numéro étudiant :…… …. Mail :……..

Sexe :……. Taille :……. Poids :…… Age : …….

-Pratiquez-vous une activité sportive ?.....….. OUI NON

-Avez-vous pratiqué une activité sportive au cours des 15 derniers jours ?..... OUI NON

-Avez-vous pratiqué une activité sportive au cours des 3 derniers mois ?..... OUI NON

Consigne : Pour chacune des propositions ci-dessous, placez une croix dans l'une des sept cases entre la réponse « pas du tout » et la réponse « absolument » afin d'indiquer celle qui semble le mieux vous correspondre.

Aimez-vous faire du sport ?	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Pour moi, le sport est agréable	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Personnellement je suis favorable à la pratique sportive	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
J'accorde une importance à la pratique de la pratique sportive	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
La pratique du sport est vitale	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Je suis motivé pour faire du sport	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
J'ai l'intention de faire du sport plus fréquemment qu'à l'accoutumée	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
J'ai l'intention de faire du sport dans les 15 prochains jours	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
J'ai l'intention de faire du sport dans les 3 prochains mois	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Je suis d'accord pour signer une pétition en faveur de la pratique du sport	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument

ANNEXE 2 : VD étude n°1

Nom :……. Prénom :…….. Numéro étudiant :…… …. Mail :……..

Sexe :……. Taille :……. Poids :…… Age : …….

-Pratiquez-vous une activité sportive ?.....….. OUI NON

-Avez-vous pratiqué une activité sportive au cours des 15 derniers jours ?..... OUI NON

-Avez-vous pratiqué une activité sportive au cours des 3 derniers mois ?..... OUI NON

Consigne : Pour chacune des propositions ci-dessous, placez une croix dans l'une des sept cases entre la réponse « pas du tout » et la réponse « absolument » afin d'indiquer celle qui semble le mieux vous correspondre.

Aimez-vous faire du sport ?	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Pour moi, le sport est agréable	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Personnellement je suis favorable à la pratique sportive	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
J'accorde une importance à la pratique de la pratique sportive	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
La pratique du sport est vitale	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Je suis motivé pour faire du sport	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
J'ai l'intention de faire du sport plus fréquemment qu'à l'accoutumée	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
J'ai l'intention de faire du sport dans les 15 prochains jours	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
J'ai l'intention de faire du sport dans les 3 prochains mois	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Je suis d'accord pour signer une pétition en faveur de la pratique du sport	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Je suis intéressé par les informations portant sur les activités sportives qui se déroulent au SUAPS	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Je suis d'accord pour mon nom soit inscrit sur la liste du SUAPS	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Je suis prêt à participer à une ou plusieurs séances du SUAPS	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument

A t2, deux questions étaient envoyées par mail aux participants :

- Avez-vous fait du sport depuis l'expérience ?.....
  OUI NON
- Avez-vous participé à une séance du SUAPS depuis l'expérience ?.....
  OUI NON

Deux mois après t2, une question était envoyée par mail aux étudiants :

- Avez-vous fait du sport depuis le dernier questionnaire ?.....
  OUI NON

ANNEXE 3 : Dépliant SUAPS

Le sport étudiant à Aix

SUAPS AIX-EN-PROVENCE

Vous êtes étudiant à Aix et vous souhaitez pratiquer une activité sportive en loisir ou en compétition, plusieurs solutions s'offrent à vous :

Le S.U.A.P.S (étudiants d'Aix-Marseille Université)

Ce Service Universitaire des Activités Physiques et Sportives d'Aix-Marseille Université a pour mission de proposer la pratique d'activités sportives aux étudiants et personnels de l'Université sous différentes formes :

- enseignement, avec un professeur d'EPS : 200 séances sont proposées par semaine permettant d'obtenir une bonification dans les résultats universitaires (voir les conditions auprès du SUAPS)
- en compétition, en intégrant les Associations sportives des Facultés en participant aux Championnats d'Académie de toutes les disciplines (collectives ou individuelles) et en Championnats de France avec l'Association Sportive de l'Université.
- en loisir, sous forme de stages (danse, escalade, voile, parapente, tournois de sports collectifs)

Plus de cinquante Activités Physiques et Sportives sont proposées et encadrées : danse, salsa, rock, natation, nage avec palmes, aquagym, aïkido, boxe, judo, escrime, taekwondo, athlétisme, footing, équitation, badminton, golf, bowling, tennis, tennis de table, squash, basket, volley, hand, randonnée, parapente, plongée, VTT, escalade, futsal ,football, rugby, musculation, qi gong, fitness,... Près de 300 h de pratique proposées par semaine

En plus de cette pratique encadrée, les étudiants ont la possibilité de pratiquer en accès libre le tennis et la natation sur les installations du CSU (tarifs préférentiels étudiants)

7000 m² d'installations sportives:
1 Piscine de 25m, 4 gymnases, 6 courts de tennis, 1 dojo, 1 salle de danse, 1 salle de musculation, 2 murs d'escalade, 2 terrains de football

Service Universitaire des Activités Physiques et Sportives

CENTRE SPORTIF UNIVERSITAIRE

35, Avenue Jules Ferry
13100 Aix-en-Provence

TÉL. 04 42 26 66 78
04 42 37 08 43
MAIL marlene.perazzi@univ-cezanne.fr
SITE www.suaps.aix-marseille-univ.fr

ANNEXE 4 : consigne contrattitudinale étude n°1

Nom :……. Prénom :…….. Numéro étudiant :…… …. Mail :……..

Sexe :……. Taille :……. Poids :…… Age : …….

Veuillez, s'il vous plait, trouver des arguments qui démontrent qu'il est bon et nécessaire de faire du sport.

……

……

……

……

……

……

……

……

……

ANNEXE 5 : Association verbale étude n°2

Nom :……. Prénom :…….. Numéro étudiant :…… …. Mail :……..

Sexe :……. Taille :……. Poids :…… Age : …….

A partir du mot « sport », donnez le plus rapidement possible les 5 mots (ou expressions) qui vous viennent à l'esprit :

- …….. ☐
- …….. ☐
- …….. ☐
- …….. ☐
- …….. ☐

Maintenant, classez-les dans l'ordre d'importance que vous leur accordez. Mettez le chiffre 1 devant le plus important pour vous, puis le chiffre 2, et ainsi de suite, par ordre d'importance décroissant jusqu'à 5.

ANNEXE 6 : Test de Mise en cause

Nom :……. Prénom :…….. Numéro étudiant :…… …. Mail :……..

Sexe :……. Taille :……. Poids :…… Age : …….

Indiquez, SVP, votre degré d'accord en entourant un chiffre entre -5 (certainement NON) et +5 (certainement OUI) :

Selon vous, peut-on appeler sport …

- … une activité qui n'engage aucune performance ?
  NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- ... une activité qui ne fait pas du tout appel au partage social ?
  NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- … une activité dans laquelle on ne se défoule pas ?
  NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- ... une activité qui ne permet pas d'entretenir sa santé ?
  NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- ... une activité qui ne demande aucun effort ?
  NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- ... une activité dans laquelle on ne s'amuse pas ?
  NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- ... une activité qui ne permet pas de ressentir du bien-être ?
  NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- ... une activité qui n'est pas du tout un loisir ?
  NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- ... une activité qui ne nécessite pas d'entraînement régulier ?
  NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- … une activité qui ne permet pas d'entretenir la beauté du corps ?
  NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- ... une activité qui ne nécessite aucune volonté ?
  NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- ... une activité qui ne fait pas du tout appel à la souplesse ?
  NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

ANNEXE 7 : VD études n°3 et n°4

Nom :……. Prénom :…….. Numéro étudiant :…… …. Mail :……..

Sexe :……. Taille :……. Poids :…… Age : …….

-Pratiquez-vous une activité sportive ?.....….. OUI NON

-Avez-vous pratiqué une activité sportive au cours des 15 derniers jours ?..... OUI NON

-Avez-vous pratiqué une activité sportive au cours des 3 derniers mois ?..... OUI NON

Indiquez, SVP, votre degré d'accord en entourant un chiffre entre -5 (certainement NON) et +5 (certainement OUI) :

Selon vous, peut-on appeler sport …

- … une activité qui n'engage aucune performance ?
  NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- ... une activité qui ne fait pas du tout appel au partage social ?
  NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- … une activité dans laquelle on ne se défoule pas ?
  NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- ... une activité qui ne permet pas d'entretenir sa santé ?
  NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- ... une activité qui ne demande aucun effort ?
  NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- ... une activité dans laquelle on ne s'amuse pas ?
  NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- ... une activité qui ne permet pas de ressentir du bien-être ?
  NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- ... une activité qui n'est pas du tout un loisir ?
  NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- ... une activité qui ne nécessite pas d'entraînement régulier ?
  NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- … une activité qui ne permet pas d'entretenir la beauté du corps ?
  NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- ... une activité qui ne nécessite aucune volonté ?
  NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- ... une activité qui ne fait pas du tout appel à la souplesse ?
  NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

<u>Consigne :</u> Pour chacune des propositions ci-dessous, placez une croix dans l'une des sept cases entre la réponse « pas du tout » et la réponse « absolument » afin d'indiquer celle qui semble le mieux vous correspondre.

Personnellement je suis favorable à la pratique sportive	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
J'accorde une importance à la pratique de la pratique sportive	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
La pratique du sport est vitale	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Je suis motivé pour faire du sport	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
J'ai l'intention de faire du sport plus fréquemment qu'à l'accoutumée	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
J'ai l'intention de faire du sport dans les 15 prochains jours	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
J'ai l'intention de faire du sport dans les 3 prochains mois	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Je suis d'accord pour signer une pétition en faveur de la pratique du sport	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Je suis intéressé par les informations portant sur les activités sportives qui se déroulent au SUAPS	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Je suis d'accord pour mon nom soit inscrit sur la liste du SUAPS	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Je suis prêt à participer à une ou plusieurs séances du SUAPS	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument

A t2, deux questions étaient envoyées par mail aux participants :

- Avez-vous fait du sport depuis l'expérience ?.....
  OUI NON
- Avez-vous participé à une séance du SUAPS depuis l'expérience ?.....
  OUI NON

Deux mois après t2, une question était envoyée par mail aux étudiants :

- Avez-vous fait du sport depuis le dernier questionnaire ?.....
  OUI NON

ANNEXE 8 : consigne contre représentationnelle étude n°3A

Nom :……. Prénom :…….. Numéro étudiant :…… …. Mail :……..

Sexe :……. Taille :……. Poids :…… Age : …….

Veuillez, s'il vous plaît, trouver des arguments qui démontrent que le sport ne nécessite pas toujours de la volonté.

……

……

……

……

……

……

……

……

……

ANNEXE 9 : résultat M.E.C. à t2, étude n°3A

NON CHOIX

Contrôle		SO		SE		DS	
Santé	**89%**	**Santé**	**89%**	**Santé**	**89%**	**Santé**	**94%**
Effort	**83%**	**Effort**	**83%**	**Volonté**	**89%**	**Effort**	**89%**
Volonté	**89%**	**Volonté**	**78%**	**effort**	**83%**	**Volonté**	**83%**
Echappatoire	67%	Beauté	67%	**Beauté corps**	**72%**	Echappatoire	67%
Beauté corps	61%	Bien être	61%	Echappatoire	55%	Beauté corps	61%
Bien être	61%	Echappatoire	56%	Bien être	55%	Bien être	61%
Loisir	50%	Loisir	50%	Loisir	50%	Loisir	56%
Amusement	44%	Amusement	44%	Partage	44%	Amusement	44%
Partage	44%	Partage	39%	Amusement	44%	Partage	39%
Entraînement	39%	Performance	39%	Performance	39%	Performance	33%
Performance	33%	Entraînement	39%	Entraînement	33%	Entraînement	28%
Souplesse n=18, ks=69%	11%	Souplesse n=18, ks=69%	11%	Souplesse n=18, ks=69%	6%	Souplesse n=18, ks=69%	0%

CHOIX

Contrôle		SO		SE		DS	
Santé	**89%**	**Effort**	**94%**	**Santé**	**89%**	**Santé**	**94%**
Effort	**83%**	**Santé**	**83%**	**Effort**	**89%**	**Effort**	**89%**
Volonté	**89%**	**Effort**	**78%**	**Volonté**	**83%**	**Bien être**	**72%**
Echappatoire	67%	Beauté corps	67%	Beauté corps	67%	Echappatoire	67%
Beauté corps	61%	Bien être	61%	Bien être	61%	Beauté corps	61%
Bien être	61%	Echappatoire	61%	Echappatoire	56%	Volonté	61%
Loisir	50%	Loisir	56%	Loisir	56%	Loisir	56%
Amusement	44%	Amusement	50%	Amusement	50%	Amusement	44%
Partage	44%	Partage	44%	Partage	44%	Partage	39%
Entraînement	39%	Performance	39%	Entraînement	44%	Performance	33%
Performance	33%	Entraînement	33%	Performance	39%	Entraînement	28%
Souplesse n=18, ks=69%	11%	Souplesse n=18, ks=69%	6%	Souplesse n=18, ks=69%	6%	Souplesse n=18, ks=69%	0%

* différence significative vis-à-vis du groupe contrôle ; **en gras les éléments centraux ;** élément renforcé ; (fréquence de réfutation à t2)

ANNEXE 10 : consigne argumentation contre représentationnelle, étude n°3B

Nom :……. Prénom :…….. Numéro étudiant :…… …. Mail :……..

Sexe :……. Taille :……. Poids :…… Age : …….

Veuillez, s'il vous plaît, trouver des arguments qui démontrent que le sport nécessite toujours de la performance.

……

……

……

……

……

……

……

……

ANNEXE 11 : résultats M.E.C. à t2, étude n°3B

NON CHOIX

Contrôle		SO		SE		DS	
Santé	**89%**	**Effort**	**88%**	**Santé**	**94%**	**Santé**	**89%**
Effort	**83%**	**Santé**	**82%**	**Effort**	**89%**	**Effort**	**83%**
Volonté	**89%**	**Beauté**	**76%**	**Volonté**	**78%**	**Volonté**	**78%**
Echappatoire	67%	Echappatoire	59%	Beauté	67%	Beauté	61%
Beauté corps	61%	Volonté	59%	Bien être	56%	Echappatoire	61%
Bien être	61%	Bien être	53%	Echappatoire	51%	Bien être	56%
Loisir	50%	performance	47%	Loisir	44%	Loisir	50%
Amusement	44%	Partage	47%	Performance	39%	Amusement	50%
Partage	44%	Amusement	41%	Partage	33%	Partage	44%
Entraînement	39%	Loisir	41%	Entraînement	28%	Entraînement	44%
Performance	33%	Entraînement	29%	amusement	28%	Performance	33%
Souplesse n=18, ks=69%	11%	Souplesse n=17, ks=69%	7%	Souplesse n=18, ks=69%	6%	Souplesse n=18, ks=69%	11%

CHOIX

Contrôle		SO		SE		DS	
Santé	**89%**	**Effort**	**89%**	**Effort**	**89%**	**Effort**	**94%**
Effort	**83%**	**Santé**	**83%**	**Santé**	**89%**	**Santé**	**83%**
Volonté	**89%**	**Volonté**	**72%**	**Volonté**	**83%**	**Volonté**	**83%**
Echappatoire	67%	Echappatoire	67%	Beauté corps	61%	**Performance**	**78%***
Beauté corps	61%	Beauté corps	67%	Bien être	61%	Echappatoire	56%
Bien être	61%	Performance	61%	Performance	61%	Beauté	56%
Loisir	50%	entraînement	56%	Entraînement	50%	Bien être	50 %
Amusement	44%	Loisir	44%	Echappatoire	50%	Amusement	44%
Partage	44%	Bien être	44%	Loisir	39%	Loisir	44%
Entraînement	39%	Partage	44%	Partage	39%	Entraînement	39%
Performance	33%	Amusement	33%	Amusement	33%	Partage	22%
Souplesse n=18, ks=69%	11%	Souplesse n=18, ks=69%	17 %	Souplesse n=18, ks=69%	11%	Souplesse n=18, ks=69%	11%

*différence significative vis-à-vis du groupe contrôle ; **en gras les éléments centraux ;** élément renforcé ; (fréquence de réfutation à t2)

ANNEXE 12 : consigne contre représentationnelle étude n°4A

Nom :……. Prénom :…….. Numéro étudiant :…… …. Mail :……..

Sexe :……. Taille :……. Poids :…… Age : …….

Veuillez, s'il vous plaît, trouver des arguments qui démontrent que le sport nécessite toujours de la souplesse.

……

……

……

……

……

……

……

……

……

ANNEXE 13 : résultats M.E.C. à t2, étude n°4A

NON CHOIX

Contrôle		SO		SE		DS	
Santé	**89%**	**Santé**	**88%**	**Effort**	**87%**	**Santé**	**87%**
Effort	**89%**	**Effort**	**86%**	**Volonté**	**87%**	**Effort**	**80%**
Volonté	**78%**	**Volonté**	**71%**	**Santé**	**80%**	**Volonté**	**73%**
Beauté	61%	Beauté	64%	Beauté	73%	Bien être	67%
Echappatoire	61%	Bien être	64%	Bien être	67%	Echappatoire	60%
Bien être	56%	Echappatoire	57%	Echappatoire	60%	Beauté	53%
Loisir	50%	Loisir	57%	Loisir	53%	Loisir	53%
Amusement	50%	Amusement	50%	Amusement	47%	Amusement	47%
Partage	44%	Partage	43%	Partage	40%	Partage	47%
Performance	44%	Entraînement	36%	Performance	40%	Performance	40%
Entraînement	44%	Performance	36%	Entraînement	33%	Entraînement	40%
Souplesse n=18, ks=69%	0%	Souplesse n=14, ks=65%	0%	Souplesse n=15, ks=66%	7%	Souplesse n=15, ks=66%	7%

CHOIX

Contrôle		SO		SE		DS	
Santé	**89%**	**Effort**	**94%**	**Effort**	**87%**	**Effort**	**100%**
Effort	**89%**	**Santé**	**87%**	**Santé**	**87%**	**Santé**	**94%**
Volonté	**78%**	**Volonté**	**81%**	**Volonté**	**81%**	**Bien être**	**87%**
Beauté	61%	Bien être	62%	Entraînement	62%	**Volonté**	**75%**
Echappatoire	61%	Echappatoire	62%	Bien être	62%	Echappatoire	62%
Bien être	56%	Beauté	62%	Echappatoire	56%	Beauté	62%
Loisir	50%	Loisir	56%	Beauté	50%	Partage	56 %
Amusement	50%	Amusement	50%	Performance	50%	Loisir	50%
Partage	44%	Partage	44%	Loisir	37%	Souplesse	41%
Performance	44%	Performance	44%	Partage	37%	Amusement	31%
Entraînement	44%	Entraînement	25%	Amusement	31%	Entraînement	19%
Souplesse n=18, ks=69%	0%	Souplesse n= 16, ks=67%	7 %	Souplesse n=16, ks=67%	7%	Performance n= 16, ks=67%	12%

* différence significative vis-à-vis du groupe contrôle ; **en gras les éléments centraux ;** élément renforcé ; (fréquence de réfutation à t2)

ANNEXE 14 : consigne contre représentationnelle étude n°4B

Nom :……. Prénom :…….. Numéro étudiant :…… …. Mail :……..

Sexe :……. Taille :……. Poids :…… Age : …….

Veuillez, s'il vous plaît, trouver des arguments qui démontrent que le sport nécessite toujours de l'entraînement.

……

……

……

……

……

……

……

……

……

ANNEXE 15 : résultats M.E.C. à t2, étude n°4B

NON CHOIX

Contrôle		SO		SE		DS	
Santé	**89%**	**Santé**	**93%**	**Effort**	**86%**	**Santé**	**93%**
Effort	**89%**	**Effort**	**86%**	**Volonté**	**86%**	**Effort**	**79%**
Volonté	**78%**	**Beauté**	**71%**	**Santé**	**79%**	**Volonté**	**71%**
Beauté	61%	**Volonté**	**71%**	Beauté	64%	Bien être	57%
Echappatoire	61%	Echappatoire	57%	Bien être	64%	Echappatoire	57%
Bien être	56%	Bien être	57%	Echappatoire	64%	Beauté	50%
Loisir	50%	Loisir	50%	Loisir	57%	Loisir	50%
Amusement	50%	Partage	50%	Amusement	43%	Amusement	43%
Partage	44%	Amusement	43%	Partage	43%	Partage	43%
Performance	44%	Performance	43%	Performance	36%	Performance	36%
Entraînement	44%	Entraînement	29%	Entraînement	29%	Entraînement	36%
Souplesse n=18, ks=69%	0%	Souplesse n=14, ks=65%	7%	Souplesse n=14, ks=65%	7%	Souplesse n=14, ks=65%	7%

CHOIX

Contrôle		SO		SE		DS	
Santé	**89%**	**Santé**	**94%**	**Effort**	**88%**	**Santé**	**87%**
Effort	**89%**	**Effort**	**82%**	**Santé**	**88%**	**Effort**	**81%**
Volonté	**78%**	**Volonté**	**82%**	**Volonté**	**82%**	**Volonté**	**75%**
Beauté	61%	Beauté	65%	Beauté	65%	**Entraînement**	**69%***
Echappatoire	61%	Echappatoire	59%	Bien être	65%	Echappatoire	62%
Bien être	56%	Bien être	59%	Echappatoire	53%	Bien être	56%
Loisir	50%	Performance	53%	Entraînement	53%	Loisir	56%
Amusement	50%	Loisir	47%	Performance	53%	Beauté	50%
Partage	44%	Amusement	41%	Loisir	47%	Partage	44%
Performance	44%	Partage	35%	Partage	35%	Performance	37%
Entraînement	44%	Entraînement	35%	Amusement	29%	Amusement	31%
Souplesse n=18, ks=69%	0%	Souplesse n=17, ks=68%	17%	Souplesse n=17, ks=68%	6%	Souplesse n=16, ks=67%	12%

* différence significative vis-à-vis du groupe contrôle ; **en gras les éléments centraux ;** élément renforcé ; (fréquence de réfutation à t2)

ANNEXE 16 : consigne, étude n°4C

Nom :……. Prénom :…….. Numéro étudiant :…… …. Mail :……..

Sexe :……. Taille :……. Poids :…… Age : …….

Veuillez, s'il vous plaît, trouver des arguments qui démontrent que le sport nécessite toujours de l'effort.

……

……

……

……

……

……

……

……

……

ANNEXE 17 : résultats M.E.C. à t2, étude n°4C

NON CHOIX

Contrôle		SO		SE		DS	
Santé	**89%**	**Santé**	**86%**	**Effort**	**87%**	**Santé**	**93%**
Effort	**89%**	**Effort**	**86%**	**Santé**	**87%**	**Effort**	**93%**
Volonté	**78%**	**Volonté**	**71%**	**Bien être**	**80%**	**Volonté**	**80%**
Beauté	61%	Beauté	64%	Beauté	60%	Echappatoire	60%
Echappatoire	61%	Echappatoire	64%	Volonté	60%	Bien être	60%
Bien être	56%	Loisir	57%	Echappatoire	53%	Beauté	60%
Loisir	50%	Bien être	50%	Loisir	53%	Loisir	53%
Amusement	50%	Amusement	43%	Amusement	47%	Amusement	53%
Partage	44%	Partage	43%	Performance	40%	Partage	47%
Performance	44%	Entraînement	43%	Partage	40%	Performance	40%
Entraînement	44%	Performance	36%	Entraînement	33%	Entraînement	40%
Souplesse n=18, ks=69%	0%	Souplesse n=14, ks=65%	7%	Souplesse n=15, ks=66%	13%	Souplesse n=15, ks=66%	7%

CHOIX

Contrôle		SO		SE		DS	
Santé	**89%**	**Santé**	**87%**	**Effort**	**87%**	**Santé**	**94%**
Effort	**89%**	**Effort**	**87%**	**Santé**	**87%**	**Effort**	**94%**
Volonté	**78%**	**Volonté**	**75%**	**Volonté**	**81%**	**Volonté**	**81%**
Beauté	61%	Beauté	62%	Beauté	69%	Beauté	62%
Echappatoire	61%	Echappatoire	62%	Bien être	62%	Echappatoire	56%
Bien être	56%	Bien être	56%	Echappatoire	62%	Bien être	56%
Loisir	50%	Loisir	56%	Loisir	56%	Performance	50%
Amusement	50%	Amusement	50%	Amusement	50%	Loisir	44%
Partage	44%	Partage	44%	Partage	44%	Amusement	44%
Performance	44%	Performance	37%	Entraînement	44%	Partage	37%
Entraînement	44%	Entraînement	31%	Performance	31%	Souplesse	37%
Souplesse n=18, ks=69%	0%	Souplesse n=16, ks=67%	12%	Souplesse n=16, ks=67%	19%	Entraînement n=16, ks=67%	19%

* différence significative vis-à-vis du groupe contrôle ; **en gras les éléments centraux ;** élément renforcé ; (fréquence de réfutation à t2)

ANNEXE 18 : consigne contre représentationnelle, étude n°4D

Nom :……. Prénom :…….. Numéro étudiant :…… …. Mail :……..

Sexe :……. Taille :……. Poids :…… Age : …….

Veuillez, s'il vous plaît, trouver des arguments qui démontrent que le sport nécessite toujours de la souplesse, de l'entraînement et de l'effort.

……

……

……

……

……

……..

……

……

……

ANNEXE 17 : résultats M.E.C. à t2, étude n°4D

NON CHOIX

Contrôle		SO		SE		DS	
Santé	**89%**	**Effort**	**80%**	**Santé**	**100%**	**Santé**	**94%**
Effort	**89%**	**Santé**	**80%**	**Effort**	**86%**	**Effort**	**87%**
Volonté	**78%**	**Volonté**	**73%**	**Volonté**	**79%**	**Volonté**	**69%**
Beauté	61%	Echappatoire	60%	Bien être	64%	Beauté	62%
Echappatoire	61%	Beauté	53%	Echappatoire	57%	Echappatoire	62%
Bien être	56%	Bien être	53%	Beauté	50%	Bien être	56%
Loisir	50%	Loisir	47%	Loisir	43%	Loisir	50%
Amusement	50%	Performance	47%	Amusement	43%	Amusement	50%
Partage	44%	Amusement	47%	Partage	36%	Entraînement	44%
Performance	44%	Partage	40%	Entraînement	36%	Partage	44%
Entraînement	44%	Entraînement	40%	Performance	21%	Performance	37%
Souplesse n=18, ks=69%	0%	Souplesse n=15, ks=66%	7%	Souplesse n=14, ks=65%	7%	Souplesse n=16, ks=67%	6%

CHOIX

Contrôle		SO		SE		DS	
Santé	**89%**	**Santé**	**94%**	**Effort**	**94%**	**Effort**	**89%**
Effort	**89%**	**Effort**	**88%**	**Santé**	**94%**	**Santé**	**89%**
Volonté	**78%**	**Volonté**	**70%**	**Volonté**	**75%**	**Volonté**	**82%**
Beauté	61%	Echappatoire	65%	Beauté	56%	**Entraînement**	**70%***
Echappatoire	61%	Beauté	59%	Bien être	62%	Echappatoire	59%
Bien être	56%	Bien être	59%	Echappatoire	56%	Beauté	59%
Loisir	50%	Entraînement	47%	entraînement	56%	Bien être	53 %
Amusement	50%	Loisir	41%	Performance	50%	Loisir	41%
Partage	44%	Performance	41%	Amusement	44%	Souplesse	41%*
Performance	44%	Partage	41%	Partage	37%	Performance	35%
Entraînement	44%	Amusement	35%	souplesse	19%	Partage	23%
Souplesse n=18, ks=69%	0%	Souplesse n=17, ks=68%	12 %	Loisir n=16, ks=67%	19%	Amusement n=17, ks=68%	18%

* différence significative vis-à-vis du groupe contrôle ; **en gras les éléments centraux ;** élément renforcé ; (fréquence de réfutation à t2)

ANNEXE 20 : pré-test étude n°5

Nom :……. Prénom :…….. Numéro étudiant :…… …. Mail :……..

Sexe :……. Taille :……. Poids :…… Age : …….

-Pratiquez-vous une activité sportive ?.....….. OUI NON

-Avez-vous pratiqué une activité sportive au cours des 15 derniers jours ?..... OUI NON

-Avez-vous pratiqué une activité sportive au cours des 3 derniers mois ?..... OUI NON

Imaginer la 1ère situation : vous devez monter au 5ème étage d'un immeuble en empruntant les escaliers. A quel degré d'effort estimeriez-vous cet effort ? (Entourer le chiffre correspondant)

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Très très léger très léger juste bien un peu difficile difficile très difficile très très diffi.

Imaginer la 2nde situation : vous devez réaliser un footing de 20 minutes. A quel degré d'effort estimeriez-vous cet effort ?

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Très très léger très léger juste bien un peu difficile difficile très difficile très très diffi.

Consigne : Pour chacune des propositions ci-dessous, placez une croix dans l'une des sept cases entre la réponse « pas du tout » et la réponse « absolument » afin d'indiquer celle qui semble le mieux vous correspondre.

Aimez-vous faire du sport ?	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Pour moi, le sport est agréable	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Personnellement je suis favorable à la pratique sportive	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
J'accorde une importance à la pratique de la pratique sportive	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
La pratique du sport est vitale	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Je suis motivé pour faire du sport	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
J'ai l'intention de faire du sport plus fréquemment qu'à l'accoutumée	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
J'ai l'intention de faire du sport dans les 15 prochains jours	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
J'ai l'intention de faire du sport dans les 3 prochains mois	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Je suis d'accord pour signer une pétition en faveur de la pratique du sport	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument

Lorsque j'ai envie de faire des efforts physiques, il m'est impossible de résister	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
J'éprouve une sensation de tension juste avant de réaliser des efforts physiques	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
J'éprouve du plaisir pendant que je pratique des efforts physiques	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
J'ai parfois une sensation de « perte de contrôle » pendant que je fais des efforts	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Je pense souvent à faire des efforts physiques	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Les moments que je consacre à faire des efforts physiques sont plus intenses et fréquents que je n'aurais pu l'imaginer	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
J'ai déjà essayé plusieurs fois de réduire, contrôler ou abandonner les efforts physiques que je réalise	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Je consacre beaucoup de temps à faire des efforts physiques	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
J'ai parfois besoin de temps pour me remettre de mes efforts physiques	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
J'ai l'impression que je fais davantage d'effort lorsque je dois faire face à des obligations ou des contraintes	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Le fait de pratiquer des efforts m'a déjà conduit à restreindre mes activités sociales (sorties entre amis, loisirs…)	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Je continue à faire des efforts bien que je sache que cela peut avoir des conséquences négatives sur ma qualité de vie	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Depuis que je fais des efforts, j'ai l'impression que je dois m'investir de plus en plus pour que cela me satisfasse	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Je me sens tendu, agité ou irritable si je ne peux pas faire des efforts	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Il est quelques fois bon et nécessaire de faire des efforts	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Il est souvent bon et nécessaire de faire des efforts	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Il est habituellement bon et nécessaire de faire des efforts	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Il est fréquemment bon et nécessaire de faire des efforts	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Il est toujours bon et nécessaire de faire des efforts	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Il est tout le temps bon et nécessaire de faire des efforts	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument

ANNEXE 21 : VD études n°5

Nom :……. Prénom :…….. Numéro étudiant :…… …. Mail :……..

Sexe :……. Taille :……. Poids :…… Age : …….

-Pratiquez-vous une activité sportive ?.....…... OUI NON

-Avez-vous pratiqué une activité sportive au cours des 15 derniers jours ?..... OUI NON

-Avez-vous pratiqué une activité sportive au cours des 3 derniers mois ?..... OUI NON

Indiquez, SVP, votre degré d'accord en entourant un chiffre entre -5 (certainement NON) et +5 (certainement OUI) :

Selon vous, peut-on appeler sport …

- … une activité qui n'engage aucune performance ?
NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- ... une activité qui ne fait pas du tout appel au partage social ?
NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- … une activité dans laquelle on ne se défoule pas ?
NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- ... une activité qui ne permet pas d'entretenir sa santé ?
NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- ... une activité qui ne demande aucun effort ?
NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- ... une activité dans laquelle on ne s'amuse pas ?
NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- ... une activité qui ne permet pas de ressentir du bien-être ?
NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- ... une activité qui n'est pas du tout un loisir ?
NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- ... une activité qui ne nécessite pas d'entraînement régulier ?
NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- … une activité qui ne permet pas d'entretenir la beauté du corps ?
NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- ... une activité qui ne nécessite aucune volonté ?
NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

- ... une activité qui ne fait pas du tout appel à la souplesse ?
NON -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 OUI

<u>Consigne :</u> Pour chacune des propositions ci-dessous, placez une croix dans l'une des sept cases entre la réponse « pas du tout » et la réponse « absolument » afin d'indiquer celle qui semble le mieux vous correspondre.

Aimez-vous faire des efforts ?	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Pour moi, l'effort est agréable	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Personnellement je suis favorable à la pratique de l'effort	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
J'accorde une importance à la pratique de l'effort	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
La pratique de l'effort est vitale	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Je pense qu'il est bon et nécessaire de faire quelques fois des efforts	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Je pense qu'il est bon et nécessaire de faire souvent des efforts	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Je pense qu'il est bon et nécessaire de faire habituellement des efforts	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Je pense qu'il est bon et nécessaire de faire fréquemment des efforts	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Je pense qu'il est bon et nécessaire de faire toujours des efforts	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Je pense qu'il est bon et nécessaire de faire tout le temps des efforts	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
J'aime faire du sport	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Personnellement je suis favorable à la pratique sportive	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
J'accorde une importance à la pratique de la pratique sportive	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
La pratique du sport est vitale	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Je suis motivé pour faire du sport	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
J'ai l'intention de faire du sport plus fréquemment qu'à l'accoutumée	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
J'ai l'intention de faire du sport dans les 15 prochains jours	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
J'ai l'intention de faire du sport dans les 3 prochains mois	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Je suis d'accord pour signer une pétition en faveur de la pratique du sport	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Je suis intéressé par les informations portant sur les activités sportives qui se déroulent au SUAPS	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Je suis d'accord pour mon nom soit inscrit sur la liste du SUAPS	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument
Je suis prêt à participer à une ou plusieurs séances du SUAPS	Pas du tout ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Absolument

A t2, trois questions étaient envoyées par mail aux participants :

- Avez-vous fait des efforts depuis l'expérience ?.....
  OUI NON
- Avez-vous fait du sport depuis l'expérience ?.....
  OUI NON
- Avez-vous participé à une séance du SUAPS depuis l'expérience ?.....
  OUI NON

Deux mois après t2, une question était envoyée par mail aux étudiants :

- Avez-vous fait du sport depuis le dernier questionnaire ?.....
  OUI NON

ANNEXE 22 : consigne, étude n°5

Nom :……. Prénom :…….. Numéro étudiant :…… …. Mail :……..

Sexe :……. Taille :……. Poids :…… Age : …….

Veuillez, s'il vous plaît, trouver des arguments qui démontrent que le sport nécessite tout le temps des efforts.

……

……

……

……

……

……

……

……

……

ANNEXE 23 : résultats MEC condition non-choix, étude n°5

	Pré-test		T1		T2	
Soumission Orale n=25, ks=73%	**Effort**	**88%**	**Santé**	**88%**	**Santé**	**92%**
	Santé	**84%**	**Effort**	**84%**	**Volonté**	**80%**
	Volonté	**80%**	**Volonté**	**80%**	**Effort**	**80%**
	Echappatoire	72%	Beauté	68%	**Beauté**	**72%**
	Beauté	56%	Bien être	64%	Echappatoire	60%
	Bien être	56%	Echappatoire	52%	Loisir	56%
	Loisir	52%	Loisir	52%	Bien être	52%
	Amusement	44%	Partage	44%	Amusement	44%
	Partage	40%	Amusement	44%	Partage	36%
	Performance	36%	Performance	39%	Performance	36%
	Entraînement	36%	Entraînement	32%	Entraînement	28%
	Souplesse	12%	Souplesse	8%	Souplesse	0%
Soumission Ecrite n=24, ks=72%	**Effort**	**87%**	**Santé**	**92%**	**Effort**	**87%**
	Santé	**87%**	**Effort**	**87%**	**Santé**	**83%**
	Beauté	67%	**Volonté**	**79%**	**Volonté**	**75%**
	Volonté	62%	Beauté	67%	Echappatoire	67%
	Echappatoire	58%	Bien être	62%	Beauté	62%
	Bien être	54%	Echappatoire	58%	Bien être	58%
	Performance	46%	Loisir	46%	Loisir	50%
	Partage	46%	Performance	37%	Amusement	50%
	Amusement	42%	Partage	33%	Partage	46%
	Loisir	42%	Entraînement	29%	Entraînement	42%
	Entraînement	29%	amusement	29%	Performance	33%
	Souplesse	8%	Souplesse	8%	Souplesse	12%
Double Soumission n=24, ks=72%	**Santé**	**96%**	**Santé**	**92%**	**Effort**	**83%**
	Effort	**87%**	**Effort**	**92%**	**Santé**	**83%**
	Beauté	**75%**	**Volonté**	**83%**	**Volonté**	**79%**
	Volonté	71%	Beauté	67%	Beauté	67%
	Bien être	58%	Echappatoire	62%	Echappatoire	62%
	Echappatoire	58%	Bien être	58%	Bien être	62%
	Loisir	54%	Loisir	54%	Loisir	54%
	Amusement	50%	Amusement	46%	Amusement	46%
	Partage	46%	Partage	42%	Partage	46%
	Entraînement	33%	Performance	42%	Performance	42%
	Performance	33%	Entraînement	33%	Entraînement	37%
	Souplesse	0%	Souplesse	8%	Souplesse	4%

En gras les éléments centraux ; élément renforcé

ANNEXE 24 : résultats MEC condition choix, étude n°5

	Pré-test		T1		T2	
Soumission Orale n=25, ks=73%	**Effort**	**92%**	**Effort**	**92%**	**Santé**	**92%**
	Santé	**83%**	**Santé**	**83%**	**Effort**	**87%**
	Volonté	**79%**	Volonté	67%	Beauté	67%
	Echappatoire	71%	Echappatoire	62%	Volonté	67%
	Beauté	58%	Beauté	50%	Echappatoire	62%
	Bien être	58%	Performance	46%	Bien être	62%
	Loisir	52%	Loisir	44%	Loisir	52%
	Amusement	44%	Partage	44%	Amusement	44%
	Partage	40%	Amusement	44%	Partage	36%
	Performance	36%	Performance	39%	Performance	36%
	Entraînement	36%	Entraînement	32%	Entraînement	28%
	Souplesse	12%	Souplesse	8%	Souplesse	0%
Soumission Ecrite n=24, ks=72%	**Santé**	**88%**	**Effort**	**96%**	**Effort**	**88%**
	Effort	**84%**	**Santé**	**88%**	**Santé**	**88%**
	Beauté	**72%**	**Volonté**	**72%**	Volonté	68%
	Volonté	68%	Beauté	68%	Beauté	64%
	Bien être	60%	Echappatoire	64%	Bien être	64%
	Echappatoire	56%	Bien être	56%	Echappatoire	64%
	Performance	46%	Loisir	46%	Loisir	50%
	Partage	46%	Performance	37%	Amusement	50%
	Amusement	42%	Partage	33%	Partage	46%
	Loisir	42%	Entraînement	29%	Entraînement	42%
	Entraînement	29%	amusement	29%	Performance	33%
	Souplesse	8%	Souplesse	8%	Souplesse	12%
Double Soumission n=24, ks=72%	**Santé**	**88%**	**Effort**	**96%**	**Effort**	**92%**
	Effort	**84%**	**Santé**	**88%**	**Santé**	**84%**
	Volonté	**76%**	**Volonté**	**84%**	**Volonté**	**76%**
	Beauté	68%	**Echappatoire**	**76%**	Echappatoire	68%
	Echappatoire	64%	Bien être	60%	Beauté	64%
	Bien être	60%	Beauté	60%	Bien être	60%
	Loisir	54%	Loisir	54%	Loisir	54%
	Amusement	50%	Amusement	46%	Amusement	46%
	Partage	46%	Partage	42%	Partage	46%
	Entraînement	33%	Performance	42%	Performance	42%
	Performance	33%	Entraînement	33%	Entraînement	37%
	Souplesse	0%	Souplesse	8%	Souplesse	4%

En gras les éléments centraux ; élément renforcé

ANNEXE 25 : Echelle d'inconfort psychologique de Norton et al. (2003, Exp. 3) traduite en français (Vaidis & Gosling, 2011), étude n°6.

Répondez aux questions suivantes en cochant la case correspondante à votre état actuel :

A cet instant, je me sens
Absolument pas joyeux(se)…….□ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □.....Extrêmement joyeux(se)

A cet instant, je me sens
Absolument pas gêné(e)……..□ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □.....Extrêmement gêné(e)

A cet instant, je me sens
Absolument pas bien……...□ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □.....Extrêmement bien

A cet instant, je me sens
Absolument pas mal à l'aise……□ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □.....Extrêmement mal à l'aise

A cet instant, je me sens
Absolument pas optimiste……...□ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □.....Extrêmement optimiste

A cet instant, je me sens
Absolument pas embarrassé(e)…□ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □.....Extrêmement embarrassée

ANNEXE 26 : résultats MEC condition non-choix, étude n°6

	Pré-test		T1		T2	
Soumission Orale n=23, ks=72%	**Effort**	**91%**	**Effort**	**96%**	**Santé**	**96%**
	Volonté	**83%**	**Santé**	**83%**	**Effort**	**91%**
	Santé	**83%**	**Volonté**	**78%**	Beauté	61%
	Beauté	70%	Volonté	65%	Volonté	61%
	Echappatoire	61%	Echappatoire	56%	Echappatoire	56%
	Bien être	56%	Bien être	52%	loisir	56%
	Loisir	52%	Loisir	52%	Bien être	52%
	Amusement	43%	Partage	48%	Amusement	43%
	Partage	43%	Amusement	43%	Partage	39%
	Performance	39%	Performance	35%	Performance	35%
	Entraînement	35%	Entraînement	30%	Entraînement	22%
	Souplesse	13%	Souplesse	8%	Souplesse	0%
Soumission Ecrite n=23, ks=72%	**Effort**	**87%**	**Effort**	**91%**	**Effort**	**91%**
	Santé	**83%**	**Santé**	**83%**	**Volonté**	**87%**
	Volonté	**83%**	**Volonté**	**83%**	**Santé**	**87%**
	Beauté	65%	Beauté	65%	Beauté	61%
	Bien être	61%	Loisir	61%	Echappatoire	61%
	Echappatoire	56%	Echappatoire	56%	Bien être	56%
	Performance	48%	Loisir	48%	Loisir	52%
	Partage	43%	Performance	39%	Amusement	48%
	Amusement	43%	Partage	35%	Partage	48%
	Loisir	39%	Entraînement	30%	Entraînement	39%
	Entraînement	30%	amusement	22%	Performance	26%
	Souplesse	9%	Souplesse	0%	Souplesse	9%
Double Soumission n=23, ks=72%	**Santé**	**91%**	**Effort**	**96%**	**Santé**	**91%**
	Effort	**83%**	**Santé**	**87%**	**Effort**	**83%**
	Volonté	65%	**Volonté**	**78%**	**Volonté**	**78%**
	Beauté	65%	**Echappatoire**	**74%**	Beauté	65%
	Echappatoire	61%	Beauté	65%	Echappatoire	65%
	Performance	56%	Bien être	61%	Bien être	61%
	Loisir	52%	Loisir	56%	Loisir	52%
	Amusement	52%	Amusement	43%	Amusement	48%
	Partage	43%	Partage	43%	Partage	43%
	Entraînement	39%	Performance	39%	Performance	35%
	Performance	35%	Entraînement	35%	Entraînement	26%
	Souplesse	0%	Souplesse	13%	Souplesse	4%

En gras les éléments centraux ; élément renforcé

ANNEXE 27 : résultats MEC condition choix, étude n°6

	Pré-test		T1		T2	
Soumission Orale n=24, ks=72%	**Santé**	**87%**	**Effort**	**96%**	**Effort**	**92%**
	Effort	**83%**	**Santé**	**83%**	**Santé**	**87%**
	Volonté	**71%**	**Volonté**	**75%**	Beauté	67%
	Beauté	62%	**Echappatoire**	**75%**	Volonté	62%
	Echappatoire	62%	Beauté	62%	Echappatoire	58%
	Bien être	58%	Bien être	50%	Bien être	58%
	Loisir	54%	Loisir	46%	Loisir	54%
	Amusement	46%	Partage	46%	Amusement	50%
	Partage	42%	Amusement	42%	Partage	42%
	Performance	37%	Performance	37%	Performance	37%
	Entraînement	33%	Entraînement	33%	Entraînement	21%
	Souplesse	8%	Souplesse	8%	Souplesse	0%
Soumission Ecrite n=24, ks=72%	**Santé**	**92%**	**Effort**	**96%**	**Effort**	**92%**
	Effort	**83%**	**Santé**	**87%**	**Santé**	**87%**
	Volonté	67%	**Volonté**	**75%**	Volonté	67%
	Beauté	62%	Beauté	67%	Beauté	62%
	Bien être	62%	Echappatoire	67%	Bien être	58%
	Echappatoire	58%	Bien être	58%	Echappatoire	54%
	Performance	46%	Loisir	46%	Loisir	50%
	Partage	46%	Performance	37%	Amusement	50%
	Amusement	42%	Partage	33%	Partage	46%
	Loisir	42%	Entraînement	29%	Entraînement	42%
	Entraînement	29%	amusement	29%	Performance	33%
	Souplesse	8%	Souplesse	8%	Souplesse	12%
Double Soumission n=23, ks=72%	**Santé**	**91%**	**Effort**	**96%**	**Effort**	**96%**
	Effort	**87%**	**Santé**	**87%**	**Santé**	**83%**
	Volonté	**78%**	Volonté	61%	**Volonté**	**78%**
	Bien être	65%	Echappatoire	61%	Echappatoire	65%
	Volonté	61%	Bien être	56%	Beauté	61%
	Echappatoire	56%	Beauté	56%	Bien être	56%
	Loisir	52%	Loisir	52%	Loisir	56%
	Amusement	52%	Amusement	43%	Amusement	48%
	Partage	48%	Partage	43%	Partage	43%
	Entraînement	35%	Performance	43%	Performance	43%
	Performance	35%	Entraînement	35%	Entraînement	39%
	Souplesse	4%	Souplesse	9%	Souplesse	17%