

La Soumission Librement Consentie

Amener quelqu'un à faire en toute liberté ce qu'il doit faire est finalement moins compliqué qu'on ne le croit. Il existe aujourd'hui une somme impressionnante de connaissances scientifiques sur lesquelles on peut s'appuyer pour influencer les gens sans même qu'ils s'en rendent compte. Evidemment, cela s'appelle de la manipulation. Mais, qu'on le veuille ou non, la manipulation peut être mise au service des causes les plus sombres comme des causes les plus nobles. On peut par manipulation amener quelqu'un à s'aliéner dans une secte, comme on peut par manipulation amener quelqu'un à conduire plus prudemment, à dévorer les auteurs au programme du Bac, à s'investir dans le boulot, etc. Ces connaissances relèvent de la psychologie de l'engagement. Elles sont au coeur de ce livre qui illustre leurs applications dans des domaines aussi variés que la formation, la lutte contre les accidents de travail ou contre le Sida, le management, le marketing et même la thérapie.

La procédure de toucher consiste à toucher le bras des sujets dont on sollicite le concours (Kleinke, 1977 ; pour revue, cf Guéguen, 2002). "Vous êtes libre de..." (VELD) consiste, quant à elle, à déclarer les sujets libres d'accepter ou de refuser de satisfaire à une requête (Guéguen & Pascual, 2000, 2005). Ces deux procédures de soumission librement consentie (Joule, 1986 ; Joule & Beauvois, 1998) permettent, prises isolément,

d'augmenter la probabilité d'acceptation d'une requête cible. Premier objectif : étudier l'effet conjoint des procédures de toucher et de VELD, relativement à leur effet isolé (en France). Dans la littérature, les procédures de toucher et de VELD n'ont à notre connaissance jamais été étudiées conjointement et séparément, dans le cadre d'une même expérimentation. Quelques recherches mettent en évidence des taux d'acceptation plus élevés suite à l'utilisation de deux procédures, que suite à l'utilisation d'une seule. Par conséquent, nous supposons un taux d'acceptation plus élevé de la requête cible, suite à l'utilisation conjointe des procédures de toucher et de VELD, que suite à leur utilisation isolée. Deuxième objectif : étudier l'effet de ces procédures dans deux pays de l'Europe de l'Est (la Roumanie et la Russie). Les résultats montrent une plus grande efficacité des procédures de toucher et de VELD, lorsqu'elles sont utilisées conjointement plutôt qu'isolément en France, en Roumanie et en Russie. Par ailleurs, prise isolément, la procédure de toucher s'avère efficace tant en France, qu'en Roumanie et en Russie, tandis que, prise isolément, la procédure de VELD ne s'avère efficace qu'en France et qu'en Roumanie.

The economic protection of the quality of the environment took shape properly in the middle of the 20th Century when various economic instruments were proposed to policymakers. Today, protecting the environment is essential, as evidenced in the rise in temperatures, the melting of the icecaps, the disappearance of animal species, etc. Moreover, with recent advances in other disciplines (notably in

psychology), economists are turning more and more towards non-monetary forms of incentive. However, questions concerning the effectiveness of these forms arise. Incentives and Environmental Policies deals with the role of the economy in protecting the environment by revisiting traditional economic instruments and pursuing an advanced consideration of the role of new forms of incentive. It appears that, in order to strive towards the best possible environmental quality, policymakers will have to take into account the future of many combinations of socially acceptable incentives.

L'ouvrage se veut une contribution à la compréhension du malaise de notre temps. Dans un passé encore proche, la société et les organisations qui la composaient se structuraient autour du commandement. Statuts et rôles, par corollaire, édifiaient la personne. Le système libéral dans lequel nous entrons se structure lui, autour de "l'Etre". Autonomie et compétence deviennent alors les maîtres mots de l'organisation. Hélas, les changements ne sont pas aussi faciles. Les comportements ont la vie dure quand les nouveaux ne sont pas encore définis. Quelle autonomie dans les statuts ? Quels rôles dans chaque compétence ? Les individus ont bien du mal à s'y repérer et souffrent de ne pas toujours trouver leur voie.

Social Representations in the 'Social Arena' presents key theoretical issues and extensive empirical research using different theoretical and methodological approaches to consider the value of social representation theory when social representations are examined in real world contexts. This comprehensive text brings together

international experts to explore the relevance of a variety of applications of social representation theory in both institutional and organizational settings, and discusses how social representation theory compares with other constructs of social psychology. Areas covered include: justice leadership health and mental illness intergroup relations identity politics environment and tourism economics. This book will appeal to a range of academic researchers and practitioners from a variety of fields who are concerned with the application of social representation theory to various contexts as a heuristic tool for addressing and understanding relevant societal issues faced with 'social demand'.

Véritable introduction à la psychologie sociale, cette 6ème édition actualisée et complétée permet de comprendre et d'approfondir les notions essentielles de cette discipline.

The 12th International Conference on Human-Computer Interaction, HCI International 2007, was held in Beijing, P.R. China, 22-27 July 2007, jointly with the Symposium on Human Interface (Japan) 2007, the 7th International Conference on Engineering Psychology and Cognitive Ergonomics, the 4th International Conference on Universal Access in Human-Computer Interaction, the 2nd International Conference on Virtual Reality, the 2nd International Conference on Usability and Internationalization, the 2nd International Conference on Online Communities and Social Computing, the 3rd International Conference on Augmented Cognition, and the 1st International Conference on Digital Human Modeling. A total of 3403 individuals from academia,

research institutes, industry and governmental agencies from 76 countries submitted contributions, and 1681 papers, judged to be of high scientific quality, were included in the program. These papers address the latest research and development efforts and highlight the human aspects of design and use of computing systems. The papers accepted for presentation thoroughly cover the entire field of Human-Computer Interaction, addressing major advances in knowledge and effective use of computers in a variety of application areas. This volume, edited by Don Harris, contains papers in the thematic area of Engineering Psychology and Cognitive Ergonomics, addressing the following major topics:

- Cognitive and Affective Issues in User Interface Design
- Cognitive Workload and Human Performance
- Cognitive Modeling and Measuring
- Safety Critical Applications and Systems

Cet ouvrage propose un panorama global et introductif à la psychologie sociale par une approche pédagogique innovante et contemporaine destinée aux étudiants du cycle licence. Conçu sous l'angle de l'acquisition de connaissances progressive, il permet d'assimiler les concepts fondamentaux de la discipline grâce au nombreux exemples et exercices corrigés facilitant leur acquisition. Véritable outil essentiel tout au long du premier cycle universitaire, il prépare également l'entrée en Master.

LES CLÉS POUR MODIFIER FAVORABLEMENT ET DURABLEMENT LES COMPORTEMENTS DES ÉQUIPES La psychologie sociale explore les ressorts qui fondent la dynamique des groupes humains. Elle

s'intéresse à la manière dont les émotions, les pensées, les croyances, les intentions et les buts sont construits et comment ces facteurs influencent nos interactions avec les autres. La psychologie sociale s'avère un outil puissant pour tous ceux qui animent et accompagnent des collectifs, qu'ils soient managers, coachs, spécialistes du conseil ou formateurs, car elle permet d'une part de comprendre les lois qui régissent le groupe, d'autre part d'agir durablement sur celui-ci. Fortement outillé et illustré de cas concrets, l'ouvrage propose aux professionnels de l'accompagnement des pratiques innovantes élaborées à partir de concepts démontrés en psychologie sociale. Diagnostiquer l'état d'une équipe et de sa dynamique collective. Déconstruire les stéréotypes et préjugés qui traversent les équipes. Transformer la dynamique d'une équipe. Coacher les relations entre plusieurs équipes. Modifier durablement et favorablement les comportements. Mettre en place de nouvelles normes de fonctionnement propices aussi bien à la performance de l'équipe qu'à l'épanouissement individuel de ses membres. Rodéric Maubras est psychologue et accompagne les équipes professionnelles depuis 10 ans. Passionné par le fonctionnement des groupes, il partage son temps entre des missions de terrain auprès d'équipes en difficulté via le Groupe H2H, dont il est l'un des associés et fondateur, et la direction de son école de formation au coaching d'équipe, Team Intelligence. Il est également associé chez Wise Up, l'agence du coaching d'équipe, spécialisée dans le développement du potentiel d'excellence des équipes. Il pratique le coaching

d'équipe et d'organisation sous l'égide de la Fédération Internationale de Coaching (ICF), et du Conseil Européen du Coaching, du Mentorat et de la Supervision (EMCC). Il est également superviseur certifié IDSup* et accompagne les coachs d'équipe en supervision individuelle et collective.

Amener quelqu'un à faire en toute liberté ce qu'il doit faire est finalement moins compliqué qu'on ne le croit. Il existe aujourd'hui une somme impressionnante de connaissances scientifiques sur lesquelles on peut s'appuyer pour influencer les gens sans même qu'ils s'en rendent compte. Évidemment, cela s'appelle de la manipulation. Mais, qu'on le veuille ou non, la manipulation peut être mise au service des causes les plus sombres comme des causes les plus nobles. On peut par manipulation amener quelqu'un à s'aliéner dans une secte, comme on peut par manipulation amener quelqu'un à conduire plus prudemment, à dévorer les auteurs au programme du Bac, à s'investir dans le boulot, etc. Ces connaissances relèvent de la psychologie de l'engagement. Elles sont au coeur de ce livre qui illustre leurs applications dans des domaines aussi variés que la formation, la lutte contre les accidents de travail ou contre le Sida, le management, le marketing et même la thérapie.

An exploration of how ergonomics can contribute to the solution of important societal and engineering challenges, *Advances in Social and Organizational Factors* discusses the optimization of sociotechnical systems, including their organizational structures, policies, and processes. It includes coverage of

communication, crew resource management, work design, design of working times, teamwork, participatory design, community ergonomics, cooperative work, new work paradigms, organizational culture, virtual organizations, telework, and quality management. The book provides research on urban infrastructures and how to shape urban spaces, including stadiums and museums. It covers warning systems in cars, voice-based interfaces, and the positive effects on manufacturing processes available from health informatics and management systems. Several chapters examine the role human factors can play in counter-terrorism efforts and in interpreting deceptive behaviors. They provide suggestions on how to improve enterprise resource planning systems and stress the importance of lifelong learning, personalized learning, and work-life balance. The book also highlights issues with special populations, detailing how to design and adapt products and work situations for these groups. In addition to exploring the challenges faced in optimizing sociotechnical systems, the book underlines themes that play a role in all the challenges and how they are linked to each other. It concludes with an exploration of emotional ergonomics and the important positive effects of making people happy and healthy. With chapter authors from around the globe, the book supplies a broad look at current challenges and possible solutions. This Handbook presents a broad overview of the current research carried out in environmental psychology which puts into perspective quality of life and relationships with living spaces, and shows how this original analytical

framework can be used to understand different environmental and societal issues. Adopting an original approach, this Handbook focuses on the links with other specialties in psychology, especially social and health psychology, together with other disciplines such as geography, architecture, sociology, anthropology, urbanism and engineering. Faced with the problems of society which involve the quality of life of individuals and communities, it is fundamental to consider the relationships an individual has with his different living spaces. This issue of the links between quality of life and environment is becoming increasingly significant with, at a local level, problems resulting from different types of annoyances, such as pollution and noise, while, at a global level, there is the central question of climate change with its harmful consequences for humans and the planet. How can the impact on well-being of environmental nuisances and threats (for example, natural risks, pollution, and noise) be reduced? How can the quality of life within daily living spaces (home, cities, work environments) be improved? Why is it important to understand the psychological issues of our relationship with the global environment (climatic warming, ecological behaviours)? This Handbook is intended not only for students of various disciplines (geography, architecture, psychology, town planning, etc.) but also for social decision-makers and players who will find in it both theoretical and methodological perspectives, so that psychological and environmental dimensions can be better taken into account in their working practices. This document provides a state of the art of knowledge

concerning the human and organizational factors of industrial safety. It shows that integrating human factors in safety policy and practice requires that new knowledge from the social sciences (in particular ergonomics, psychology and sociology) be taken on board and linked to operational concerns.

The aim of the Series is to publish and promote the highest quality of writing in European social psychology. The Editor and the Editorial Board encourage publications which approach social psychology from a wide range of theoretical perspectives and whose content may be applied, theoretical or empirical. The authors of books in the Series should be affiliated to institutions that are located in countries which would qualify for membership of the Association. All books will be published in English, and translations from other European languages are welcomed. Please submit ideas and proposals for books in the Series to Rupert Brown at the above address.

Notre thèse se situe à l'articulation des travaux sur l'amorçage subliminal et des travaux sur les techniques classiques de soumission sans pression : le pied-dans-la-porte (PDLP, Freedman & Fraser, 1966) et la porte-au-nez (PAN, Cialdini et al., 1975). Les travaux sur l'amorçage subliminal montrent qu'un individu peut être influencé dans ses jugements, ses attitudes, ses comportements et même ses souvenirs par un stimulus sans même en avoir pris conscience. Les travaux sur le PDLP (pour revue : Burger, 1999) montrent que l'acceptation d'une requête de moindre coût (acte préparatoire) prédispose le sujet à accepter par la suite

une requête plus coûteuse (requête cible). Les travaux sur le PAN montrent que le refus d'une première requête très coûteuse augmente la probabilité d'acceptation de la requête cible. Dans un premier temps, nous avons combiné le paradigme d'amorçage subliminal avec le PDLP dans un plan type 4 (amorçage positif, amorçage négatif, amorçage neutre et sans amorçage) x 2 (avec acte préparatoire vs. sans acte préparatoire) pour tester leurs effets conjoints sur le comportement de volontariat au service d'une association de prévention à la sécurité routière. Nos résultats ont montré que l'effet classiquement observé avec cette procédure de soumission librement consentie (SLC, Joule & Beauvois, 1998) était accentué lorsque les sujets avaient fait l'objet d'un amorçage subliminal induisant une émotion négative. Nous avons souhaité, dans un deuxième temps, reproduire ce résultat original dans une nouvelle expérimentation avec l'introduction d'une nouvelle variable dépendante : la mémorisation. Conformément à nos attentes, sans acte préparatoire et avec un amorçage négatif, les sujets acceptent de donner moins de temps à l'association. Avec acte préparatoire en revanche, l'amorçage avec une émotion positive facilite la reconnaissance. Dans un troisième temps, nous avons réalisé une autre expérience pour savoir si le même pattern de résultats était obtenu avec une autre procédure de SLC reposant sur un principe inverse : la PAN. En ayant recours au même plan expérimental et à la même procédure d'amorçage, les résultats ont montré comme attendu, qu'avec un amorçage positif dans la condition PAN, les sujets acceptent de donner plus de

temps à association comparée aux autres conditions. Comme attendu également, avec un amorçage négatif les sujets acceptent de donner moins de temps à l'association. Le même pattern de résultats a été aussi observé avec l'introduction dans un quatrième temps de la variable mémorisation, Il en va de l'effet de PAN, comme il en va de l'effet de PDLP : l'induction d'une émotion positive le potentialise alors que l'induction d'une émotion négative l'entrave. Les résultats de notre thèse ont permis de fournir une démonstration empirique de la persistance des effets d'amorçage subliminal des émotions pendant quelques minutes (à peu près 8 minutes) suivants la première exposition des sujets aux amorces subliminales ; et que le comportement d'influence sociale produit n'est pas directement associé à ces stimuli.

La 4ème de couverture indique : «Que sait-on aujourd'hui sur la façon dont l'Etre humain change ses opinions et ses comportements ? Comment les changer ? Cet ouvrage présente et illustre, en s'appuyant sur des expérimentations, les principales théories du changement dans les domaines de la persuasion et de l'engagement. Une nouvelle perspective est présentée en fin d'ouvrage : la communication engageante fruit du lien entre persuasion et engagement. L'ouvrage concerne principalement les étudiants et les praticiens de la recherche en sciences humaines et sociales, les formateurs et enseignants, les décideurs et consultants, ceux engagés dans la conduite du changement social.» Amener quelqu'un à faire en toute liberté ce qu'il doit faire est finalement moins compliqué qu'on ne le croit. Il existe

aujourd'hui une somme impressionnante de connaissances scientifiques sur lesquelles on peut s'appuyer pour influencer les gens sans même qu'ils s'en rendent compte. Evidemment, cela s'appelle de la manipulation. Mais, qu'on le veuille ou non, la manipulation peut être mise au service des causes les plus nobles. On peut par manipulation amener quelqu'un à s'aliéner dans une secte, comme on peut par manipulation amener quelqu'un à conduire plus prudemment, à dévorer les auteurs au programme du bac, à s'investir dans le boulot, etc. Ces connaissances relèvent de la psychologie de l'engagement. Elles sont au cœur de ce livre qui illustre leurs applications dans des domaines aussi variés que la formation, la lutte contre les accidents de travail ou contre le Sida, le management, le marketing et même la thérapie. A polymorphous concept, power has imposed itself since ancient times. Whether it characterizes the phenomena of domination, exclusion or voluntary submission, it illuminates social relations and, since the 20th Century, interpersonal relations. This book offers, first of all, a daring panorama through its intertwining of different theoretical propositions relating to power, across time and across disciplines. It then presents the work of researchers in information and communication sciences who draw from these proposals the materials allowing them to develop their own analyses. These analyses revisit discursive power with respect to contemporary formations of communication and information. They investigate digital technologies by problematizing the phenomena of influence, control and access to knowledge. Finally, they reflect on the media in the light of inherent powers of social mediation, advertising and journalism. Il est possible de modifier les intentions et les comportements des individus sans utiliser la persuasion ou l'autorité. Notre étude s'articule autour de deux théories : celle des représentations sociales (Moscovici, 1961) et celle de

l'engagement (Kiesler, 1971). Son but est de mettre en évidence l'efficacité des techniques d'engagement en lien avec l'activation des éléments de la représentation sociale du don de sang. L'utilisation de ces deux théories nous permet d'appréhender les variables qui affectent l'efficacité des techniques de soumission librement consentie (Joule et Beauvois, 1998, 2002) et d'élaborer les actes préparatoires les mieux adaptés pour favoriser l'engagement des individus dans une démarche pro-sociale. Dans le cadre de notre expérience, les techniques du Pied dans la porte (Freedman et Fraser, 1959, 1966) et de la Porte au nez (Cialdini et al, 1975) ont été utilisées, mais également une technique encore peu employée à ce jour, celle de la porte au nez avec non acceptabilité du refus, jugée encore plus influente et fructueuse quant à l'engagement des participants dans la demande finale (Terrier, 2007). Nos principales hypothèses sont que la technique de la porte au nez avec non acceptabilité du refus sera plus efficace que toutes les autres techniques mais par contre l'activation d'éléments centraux augmentera la probabilité que les participants réalisent l'acte attendu. Dans le cadre de la psychologie appliquée, ces hypothèses sont validées. D'un point de vue comportemental, aucune hypothèse n'a pu être vérifiée. Cette recherche permet d'approfondir nos connaissances sur la théorie de la soumission librement consentie et les représentations sociales du don de sang.

With contributions from an international group of authors with diverse backgrounds, this set comprises all fourteen volumes of the proceedings of the 4th AHFE Conference 21-25 July 2012. The set presents the latest research on current issues in Human Factors and Ergonomics. It draws from an international panel that examines cross-cultural differences, design issues, usability, road and rail transportation, aviation, modeling and simulation, and healthcare.

Sustainable development has been defined as balancing the fulfilment of human needs with the protection of the Natural environment so that these needs can be met not only in the present, but in the indefinite future. The term was used by the Brundtland Commission which coined what has become the most often-quoted definition of sustainable development as "development that meets the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own need." The field of sustainable development can be conceptually broken into four constituent parts: environmental sustainability, economic sustainability, social sustainability and political sustainability. This new book presents the latest research in the field.

First Published in 2018. Routledge is an imprint of Taylor & Francis, an Informa company.

This analysis of dissonance theory and reduction studies the evolution of cognitive dissonance theory. It provides a review and a new interpretation of Festinger's original theory, adding to the theory by emphasizing the importance of the status of behaviour.

Amener quelqu'un à faire en toute liberté ce qu'il doit faire est finalement moins compliqué qu'on ne le croit. Il existe aujourd'hui une somme impressionnante de connaissances scientifiques sur lesquelles on peut s'appuyer pour influencer les personnes sans même qu'elles s'en rendent compte.

Évidemment, cela s'appelle de la manipulation. Mais, qu'on le veuille ou non, la manipulation peut être mise au service des causes les plus sombres comme des plus nobles. On peut par manipulation amener quelqu'un à s'aliéner dans une secte, tout autant que l'amener à conduire plus prudemment, à dévorer les auteurs au programme du bac, à s'investir dans le travail, etc. Ces connaissances relèvent de la psychologie de l'engagement. Elles sont au cœur de ce livre qui illustre leurs applications dans des domaines aussi variés que la

formation, la lutte contre les accidents de travail ou contre le sida, le management, le marketing et même la thérapie. Product information is excessively commercial and technical. There is no single best product for all, and the price/quality ratio can be deceptive. Word of mouth is growing with opinions shared on the internet. This book calls for the reinvention of a new economy based on real requirements, not only for profit or “technology” but for qualities of use and the environment. A product’s use is its purpose. An innovation must always be an improvement to qualities of use. The emergence of new technologies, such as connected objects and the autonomous car, form a new trap for innovation, and progress has been limited to the perfection of technique. Marketing must no longer confuse the consumer (the customer) and the user. Complete with methodology for the reader to follow, this book describes how the ecology of use can become the main wealth of an economy based on quality of life and well-being.

L'éducation est l'une des préoccupations majeures d'aujourd'hui. Tous les parents et les enseignants s'interrogent sur la meilleure manière de faire réussir les enfants. Or, malgré les avancées de la recherche sur le cerveau et de nombreuses études sur l'éducation et la pédagogie, le système éducatif français n'a pas toujours bonne presse. Ne faudrait-il pas revoir nos méthodes afin de proposer une forme d'apprentissage plus à l'écoute des enfants et qui permettrait de les emmener plus loin ? Fondé sur une pédagogie optimiste, cet ouvrage s'appuie sur des méthodes, des outils d'analyse et d'apprentissage qui ont fait leur preuve. Un seul objectif: aider les parents et les enseignants à accompagner les jeunes tout au long de leur scolarité en dépassant les blocages grâce à des techniques simples et efficaces.

Alessandro Biscaccianti, Mark Esposito, and Lloyd C.

Williams have come together to write a modern new textbook on the theory of contextual change, presenting original ideas tested and ready to implement in their highly informative book, *The M3C Model of Cooperative Contextual Change*. The authors posit that to increase effectiveness of change, it's necessary to introduce dynamic stability into a system. The whole organization and each individual should have a sense of security, and M3C can become the vehicle for this change. One especially new element is the contextual drivership method, which integrates leadership and management into organizational practices and processes that assure opportunity and capacity for success among employees. So if you're ready to increase action coordination, proactively anticipate possible issues, enhance information sharing, and become willing to look for solutions instead of focusing on problems, pick up *The M3C Model of Cooperative Contextual Change* for some brand-new insight.

The basic premise of applied psychology is the use of psychological principles and theories to overcome problems in other areas, such as mental health, business management, education, health, product design, ergonomics, and law. Applied psychology includes the areas of clinical psychology, industrial/organisational psychology, human factors, forensic psychology, engineering psychology, as well as many other areas such as school psychology, sports psychology and community psychology. In addition, a number of specialised areas in the general field of psychology have applied branches (e.g., applied social psychology, applied cognitive psychology). This book presents the latest research from around the world.

Just as our transport systems become more and more important to our economic and social well-being, so they become more and more crowded and more at risk from congestion, disruption, and collapse. Technology and

engineering can provide part of the solution, but the complete solution will need to take account of the behaviour of the users of the transport networks. The role of psychologists in this is to understand how people make decisions about the alternative modes of transport and about the alternative routes to their destinations, to understand how novice and other vulnerable users can develop safe and effective behaviours, how competent users can operate within the transport system optimally and within their perceptual and cognitive limitations. The contributions to this volume address these issues of how the use of our transport systems can be improved by taking into account knowledge of the behaviour of the people who use the systems. Topics discussed include driver training and licensing, driver impairment, road user attitudes and behaviour, enforcement and behaviour change, driver support systems, and the psychology of mobility and transport mode choice. This work will be of value not only to psychologists but to all transport professionals interested in the application of psychology to traffic.

L'objectif de ce travail est de comprendre comment le pied-dans-la porte, une stratégie consistant à demander peu (acte préparatoire) pour obtenir davantage (Freedman et Fraser, 1966), pourrait gagner en efficacité. Pour ce faire, nous avons fait appel à plusieurs champs théoriques distincts notamment, la théorie du noyau central des représentations sociales (Abric, 1976) et, la théorie de l'engagement (Kiesler, 1971). Le but principal des recherches que nous avons réalisées est de déterminer quels sont les effets comportementaux et cognitifs de la réalisation d'un acte préparatoire ayant trait à un élément central "ou" périphérique d'une représentation sociale.

Développée par Festinger en 1957, la dissonance cognitive est maintenant reconnue dans l'ensemble des sciences humaines. Elle est fondée sur une idée simple : quand nous

ressentons un malaise émotionnel suite à une contradiction interne, nous cherchons à réduire ce malaise. Bien souvent, c'est une contradiction entre un comportement et ce que nous pensons qui provoque une dissonance. Une des façons de réduire ce malaise est alors de justifier notre comportement, en modifiant après-coup nos idées dans le sens de cet acte : « Puisque j'ai agi ainsi, c'est donc que je suis en accord avec ce que j'ai fait. » Et pourtant, nous pensons que nous sommes des êtres rationnels qui réfléchissent avant d'agir. La théorie de la dissonance montre que, souvent, c'est la situation qui détermine nos comportements et que c'est après-coup que nous justifions nos actes, à nos propres yeux et à ceux des autres. À partir de ces idées de base, de nombreux travaux ont développé la théorie. Le présent ouvrage associe au rappel de ces bases un panorama des travaux les plus récents : les nouveaux paradigmes, l'importance des émotions, les nouveaux modes de réduction. Sont présentés aussi les facteurs de la dissonance : l'engagement, le Soi et l'identité sociale, le temps, les différences entre les individus.

REALISEE DANS LE CHAMP DE LA PSYCHOLOGIE SOCIALE EXPERIMENTALE, CE TRAVAIL S'INSCRIT DANS LE PROLONGEMENT DES REFLEXIONS THEORIQUES CONDUITES DANS L'OUVRAGE SOUMISSION ET IDEOLOGIES (BEAUVOIS ET JOULE, 1981). IL REPRESENTE UNE TENTATIVE D' HOMOGENEISATION DE DEUX CHAMPS THEORIQUES ET EXPERIMENTAUX TRADITIONNELLEMENT DISJOINTS: CELUI RELATIF A LA SOUMISSION FORCEE (FESTINGER, 1957) ET CELUI RELATIF A LA SOUMISSION SANS PRESSION (FREEDMAN ET FRASER, 1966). AINSI, AVONS-NOUS ETUDIE A PARTIR DU MEME COMPORTEMENT DE SOUMISSION (PRIVATION DE TABAC DE DIX HUIT HEURES) LES EFFETS COGNITIFS

CLASSIQUEMENT OBSERVES DANS LES SITUATIONS DE SOUMISSION FORCEE ET LES EFFETS COMPORTEMENTAUX CLASSIQUEMENT OBSERVES DANS LES SITUATIONS DE SOUMISSION SANS PRESSION. TOUTEFOIS CES DEUX SITUATIONS NE SONT PAS UNIQUEMENT APPREHENDEES AU TRAVERS DE LEUR FORME PARADIGMATIQUE, ELLES LE SONT AUSSI ET SURTOUT AU TRAVERS DE DIVERSES COMPLEXIFICATIONS, COMPLEXIFICATIONS QUI DEBOUCHENT SUR DEUX PARADIGMES EXPERIMENTAUX ORIGINAUX. NOUS AVONS CHOISI D'APPELER LE PREMIER LE PARADIGME DE LA DOUBLE SOUMISSION FORCEE DANS LA MESURE OU SON PRINCIPE CONSISTE A AMENER UN SUJET A EMETTRE DANS LE MEME TEMPS DEUX COMPORTEMENTS ET NON PAS UN SEUL COMME DANS LES SITUATIONS DE SOUMISSION FORCEE TYPE -PAR EXEMPLE: REDIGER UN ESSAI FAVORABLE OU DEFAVORABLE A L'USAGE DU TABAC (PREMIER COMPORTEMENT) JUSTE APRES AVOIR PRIS LA DECISION DE S'ARRETER DE FUMER DURANT DIX HUIT HEURES (DEUXIEME COMPORTEMENT). NOUS AVONS APPELE LE SECOND PARADIGME, LE PARADIGME DE L'ENGRENAGE DANS LA MESURE OU LE COMPORTEMENT DE SOUMISSION ESCOMPTE EST ICI LE DERNIER MAILLON D'UNE CHAINE DE COMPORTEMENTS DANS LESQUELS LE SUJET EST ENGAGE. IL NE S'AGIT DONC PLUS D'ETUDIER LES EFFETS D'UN PREMIER COMPORTEMENT PEU COUTEUX SUR UN SECOND COMPORTEMENT COUTEUX, COMME DANS LES SITUATIONS DE SOUMISSION SANS PRESSION TYPE, MAIS D'ETUDIER LES EFFETS QUE CE SECOND COMPORTEMENT -COUTEUX DONC- PEUT AVOIR SUR D'AUTRES COMPORTEMENTS ENCORE PLUS

COUTEUX. PAR EXEMPLE: INCI- TER UN FUMEUR A S'ARRETER DE FUMER DURANT TROIS JOURS APRES L'AVOIR AMENE PAR LE BIAIS D'UNE STRATEGIE DE SOUMISSION CLASSIQUE A S'ARRETER DE FUMER DURANT DIX HUIT HEURES. IL EST SUGGERE DE REGROUPER LA SITUATION DE SOUMISSION FORCEE ET CELLE DE SOUMISSION SANS PRESSION DANS UN MEME PARADIGME DE BASE: LA SOUMISSION LIBREMENT CONSENTIE.

La loi peine toujours plus à « faire la loi » à l'ère du droit souple et de la globalisation. Afin de produire un impact législatif aussi juste qu'optimal, la légistique doit proposer dans ce nouveau contexte une démarche permettant d'intégrer démocratiquement la force du droit souple dans le processus législatif, sans se contenter d'améliorer la clarté des textes. Ce traité présente les fondements de la légistique, constituée historiquement pour faire recouvrer à la loi sa rationalité, son efficacité, sa clarté et sa concision. Il explique comment : - créer une analyse d'impact intégrée qui prenne en compte toutes les composantes du développement durable parmi la multiplicité des instruments d'action tant publics que privés (légistique matérielle prospective) ; - formuler des textes clairs et cohérents (légistique formelle) ; - évaluer rétrospectivement les effets des lois et des politiques publiques par des méthodes appelées à devenir participatives (légistique matérielle rétrospective). Ce traité porte sur le droit suisse et le droit de l'Union européenne, avec des aspects de droit comparé. Il intègre de manière critique les développements en économie comportementale, en sciences affectives, en intelligence artificielle et en

sciences de la gouvernance et de la régulation. Il s'adresse non seulement aux juristes mais aussi aux spécialistes en sciences sociales, au personnel politique et administratif ainsi qu'à toute personne intéressée par le pilotage des politiques publiques.

This book presents the 57 papers accepted for presentation at the Seventh KES International Conference on Intelligent Decision Technologies (KES-IDT 2015), held in Sorrento, Italy, in June 2015. The conference consists of keynote talks, oral and poster presentations, invited sessions and workshops on the applications and theory of intelligent decision systems and related areas. The conference provides an opportunity for the presentation and discussion of interesting new research results, promoting knowledge transfer and the generation of new ideas. The book will be of interest to all those whose work involves the development and application of intelligent decision systems.

Sous l'influence de la mondialisation, les contacts entre cultures et l'hybridation culturelle ne cessent de croître, projetant l'interculturalité au centre de l'espace public. Alors que certaines approches exclusivement focalisées sur les différences culturelles décrivent comment se comporter auprès de groupes étrangers, Communication et interculturalité analyse la manière dont les individus s'adaptent en tenant compte des différentes cultures et identités (professionnelles, organisationnelles, ethniques, régionales, familiales, etc...) qui constituent des repères sémiotiques et symboliques pouvant être mis au service du sens. Il explore ainsi la relation entre

cultures, identités et communication interpersonnelle pour comprendre les dynamiques de construction de sens qui émergent dans une interaction réelle. Destiné à un public scientifique mais également à toute personne qui s'interroge sur les relations entre cultures et communication, cet ouvrage développe une approche sémiopragmatique novatrice de la communication interculturelle, inscrite dans le champ naissant de la culture-interaction.

Publié à l'occasion du 60e anniversaire du Prof. Peter Knoepfel, Professeur à l'Institut de hautes études en administration publique (IDHEAP).

When there are too many choices, there is no choice. The choices are entangled in a maze of rather confused possibilities. They go through many nebulous paths. Doubt, hesitation, indecision, become the only resolutions possible. Choosing is the anxiety of being wrong! The brand, the quality / price ratio, the aesthetics ... give confidence, but often with naivety! There is a gap between the reality of the qualities of the products and the perception of the customer. These are prejudices, illusions, a lack of knowledge ... Generally speaking, is the consumer-client able to appreciate, by sight, by touch, or even by a brief trial of operation, all the strengths and weaknesses? a lot of products? Market value dominates the use value. Marketing will discover that we must no longer confuse the consumer (the customer) and the user. The economic system only works because consumers are in the opacity of their choices. The search for technical prowess and above all market value has dominated the search for value in use.

[Copyright: e7f3cf03f387f8ac0343d74b57ba52b8](#)