

Article original

Consommation d'alcool, capacité de résistance perçue et exposition sélective aux publicités pro-alcool

Alcohol drinking, self-efficacy and selective exposure to alcohol adverts

S. Perrissol *, G. Boscher, A. Cerclé, A. Somat

LAUREPS, CRPCC, université Rennes-II, place du recteur Henri-le-Moal, 35043 Rennes cedex, France

Reçu le 10 juillet 2003 ; reçu en forme révisée le 15 novembre 2004 ; accepté le 28 janvier 2005

Résumé

Selon la théorie de l'exposition sélective, les individus ont tendance à se confronter aux informations consonnantes et à éviter toute information dissonante. Cette théorie est souvent évoquée dans le domaine des publicités d'alcool sans qu'elle soit pour autant testée. Le but de cette recherche est de montrer, en accord avec la théorie, que les forts consommateurs d'alcool s'exposent davantage aux publicités que les faibles ou non consommateurs. Nous postulons également que les personnes pensant pouvoir résister à une alcoolisation tendraient à davantage s'exposer à ces publicités. Les résultats obtenus valident la première hypothèse et vont à l'encontre de la seconde.

© 2005 Elsevier SAS. Tous droits réservés.

Abstract

According to selective exposure's theory, people tend to expose themselves to consonant informations and to avoid discrepant ones (Festinger, 1957). This theory is often invoked but never tested in the domain of alcohol advertising. The research tends to verify heavy drinkers expose themselves to alcohol advertising more than small drinkers or abstinent. Furthermore, we postulate the more the persons think they can resist drinking, the more they will expose to alcohol adverts. Results tend to validate the first hypothesis whereas go against the second.

© 2005 Elsevier SAS. Tous droits réservés.

Mots clés : Exposition sélective ; Publicités pro-alcool ; Capacité perçue de résistance à la consommation ; Consommation d'alcool

Keywords: Selective exposure; Alcohol advertising; Drinking refusal self-efficacy; Alcohol consumption

1. Introduction

S'informer de l'actualité (i.e. économique, politique...) conduit l'individu à consulter la plupart du temps des sources identiques d'informations (e.g. journaux, télévision, radio). Celles-ci vont l'influencer dans sa perception des événements et le conduire à adopter telle attitude plutôt que telle autre. Par exemple, les fans du chanteur Michael Jackson vont probablement éviter tous les articles évoquant son implication dans une affaire de pédophilie alors que ses détracteurs

s'y exposeront. Cet exemple illustre la théorie de l'exposition sélective selon laquelle les individus tendent à s'exposer aux informations qui vont dans le sens de leurs opinions, attitudes et jugements et évitent dans le même temps celles qui pourraient les remettre en cause. Pour Freedman et Sears (1965), l'un des principes les plus acceptés des communications de masse et de la psychologie sociale est que « *l'exposition volontaire à de l'information est hautement sélective. Les gens ne recherchent que l'information qui va dans le sens et/ou renforce leur croyance antérieure tandis qu'ils évitent celle qui serait susceptible de modifier leur mode de pensée* » (p. 59). Si Festinger (1957) n'emploie pas le terme d'exposition sélective, il définit néanmoins le concept. Il sou-

* Auteur correspondant.

Adresse e-mail : stephane.perrissol@uhb.fr (S. Perrissol).

tient que la présence de dissonance entraîne à la fois un processus de réduction et un évitement actif des situations qui pourraient la faire augmenter. Il illustre ses propos grâce à une étude de Ehrlich et al. (1957). Ces derniers proposent à des personnes ayant récemment fait l'acquisition d'une voiture de lire des brochures publicitaires présentant différents modèles. Les sujets ont la possibilité de sélectionner des brochures concernant soit le modèle acheté, soit d'autres modèles. La plupart choisissent préférentiellement de lire les brochures valorisant leur propre véhicule. Tout se passe comme si la sélection d'une autre brochure pouvait les placer en situation de dissonance. L'évitement de celle-ci et le choix des premières les confortent dans leur acquisition tout en évitant l'émergence d'une quelconque dissonance. Dans un autre domaine, Sweeney et Gruber (1984) illustrent le phénomène d'exposition sélective à l'aide de l'affaire du Watergate. Les auteurs interrogent sur ce thème trois groupes de sujets : les partisans de Nixon, les partisans de Mac Govern et un groupe témoin composé d'indécis. Les partisans de Nixon évitent toute information concernant l'affaire du Watergate (qui incrimine le président) tandis que les partisans de Mac Govern semblent s'y intéresser davantage. D'ailleurs, ces derniers en connaissent davantage sur l'affaire du Watergate que le groupe d'indécis, qui lui-même en connaît davantage que les partisans de Nixon. L'attitude apparaît comme un déterminant du choix de l'information à laquelle les gens s'exposent.

L'étude de Ehrlich et al. (1957) est à la fois le point de départ d'un nombre conséquent de recherches mais également de désillusions quant à la validation empirique de la théorie. La fragilité empirique des résultats a conduit Festinger (1964) à remodeler la théorie par l'introduction de facteurs enclins à moduler voire médiatiser l'exposition des individus aux informations tant consistantes qu'inconsistantes.

Dans l'article *Selective Exposure*, Freedman et Sears (1965) établissent un premier bilan des recherches portant sur ce thème. Après avoir fait le point sur les différents facteurs médiateurs ou modulateurs mis en évidence au cours des premiers travaux, les auteurs font le constat que très peu d'études ont, malgré tout, produit des résultats en accord avec la théorie. Cela les conduit à émettre de sérieuses réserves quant à l'existence de telles stratégies conduisant les individus à d'une part, s'exposer aux informations consonantes et d'autre part, éviter les informations dissonantes. Ils formulent alors l'hypothèse selon laquelle l'exposition sélective n'est pas l'effet d'un choix motivationnel mais plutôt un effet de contexte : les individus s'exposent davantage à l'information consonante qu'à l'information dissonante dans la mesure où leur environnement est structuré de la sorte. En effet, notre système de pensées est composé d'un ensemble d'attitudes structurées. Celles-ci ont émergé et se sont développées à travers notamment l'influence de notre entourage. Ainsi, il y a davantage de probabilités qu'un enfant de parents chrétiens développe la même foi en Dieu plutôt qu'une foi envers Bouddha ou Mahomet. Depuis que cette recherche a été publiée, 40 ans se sont écoulés pendant lesquels le nombre de publications sur le sujet a fortement augmenté. Aussi,

Freedman et Sears soutiendraient-ils aujourd'hui cette même possibilité ? Plusieurs arguments développés depuis nous laissent penser que ce ne serait probablement pas le cas. Pour Frey (1986), les premières études dont se servent Freedman et Sears pour établir leurs conclusions sont à réexaminer à la vue de l'ajustement qu'effectue Festinger en 1964 de la théorie. En effet, la plupart des résultats problématiques pourraient être engendrés par la négligence du facteur confiance. Ainsi, selon Canon (1964), les personnes sûres de leur position pourront s'exposer aux informations dissonantes dans l'espoir de les réfuter. De plus, en 1986, Frey établissait déjà une liste conséquente de facteurs susceptibles de médiatiser la relation entre l'attitude et l'exposition aux sujets. Depuis, cette liste s'est étoffée tout comme les preuves expérimentales de facteurs déjà évoqués à cette période. Au final, près d'une vingtaine de facteurs explicatifs ont ainsi été répertoriés. L'utilité de l'information, les facteurs de curiosité, la magnitude de la dissonance engendrée par l'information etc. sont quelques exemples de facteurs susceptibles d'expliquer pourquoi dans certains cas, le sujet choisit de s'exposer aux informations contre-attitudinales. La prise en considération de ces facteurs dans les premières expériences permettrait sans doute, d'obtenir des résultats moins problématiques. De même, Cotton (1985) remarque que les recherches postérieures à 1967 produisent plus régulièrement des résultats en accord avec la théorie. Selon lui, l'explication provient vraisemblablement du fait qu'à partir de cette date, le protocole des expériences est mieux contrôlé. Par ailleurs, Cotton souligne également que certaines variables individuelles tels le sexe, l'âge, le niveau culturel ou encore l'effet sur le long terme avaient connu relativement peu de développements. Cette remarque est encore valable aujourd'hui. Ainsi, une seule étude a tenté, en vain, d'établir un effet de la variable sexe. Cotton remarque, enfin, que les résultats non conformes à la théorie concernent moins l'exposition à la consonance que l'évitement de la dissonance. À ce titre, concernant les résultats portant sur les informations dissonantes, la plupart des expériences sont, comme évoqué précédemment, susceptibles d'être biaisées par la mise en place d'un biais de désirabilité de la part des sujets expérimentaux. Éviter de se confronter à certaines informations n'est vraisemblablement pas une norme socialement bien perçue. La théorie gagnerait sans doute à considérer qu'il s'agit bien de deux processus distincts et non pas d'un double processus. D'ailleurs, certaines publications (Fischer, Jonas, Frey et Hoffmann, étude non publiée ; Jonas et al. 2001 ; Schulz-Hardt, Fischer, Jonas et Frey, en révision) ne traitent plus d'exposition sélective mais de biais de confirmation. Il convient de préciser que cette dissociation provient notamment du fait que la recherche d'informations consonantes semble produire davantage de résultats cohérents avec la théorie que l'évitement des informations dissonantes.

Enfin, D'Alessio et Allen (2002) apportent du crédit à l'existence de processus d'exposition sélective et remettent en cause les conclusions de Freedman et Sears. Les auteurs ont en effet effectué une méta-analyse sur 16 études publiées

Download English Version:

<https://daneshyari.com/en/article/10442479>

Download Persian Version:

<https://daneshyari.com/article/10442479>

[Daneshyari.com](https://daneshyari.com)