



HAL
open science

Le Jeu de Rôle (JDR) en visioconférence comme procédure d'induction du pouvoir social

Chloé Touzé, Nicolas Coli, Hugo Bouxom, Jean-Baptiste Légal, Peggy
Chekroun

► **To cite this version:**

Chloé Touzé, Nicolas Coli, Hugo Bouxom, Jean-Baptiste Légal, Peggy Chekroun. Le Jeu de Rôle (JDR) en visioconférence comme procédure d'induction du pouvoir social. Journée de la Recherche de la Fédération EPN-R 2021, Jun 2021, Nanterre (92), France. hal-04327885

HAL Id: hal-04327885

<https://hal.science/hal-04327885>

Submitted on 6 Dec 2023

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Le Jeu de Rôle (JDR) en visioconférence comme procédure d'induction du pouvoir social

Chloé Touzé, Nicolas Coli, Hugo Bouxom, Jean-Baptiste Légal, Peggy Chekroun

Contact : chloe.touze.pro@gmail.com

Journée de la Recherche de la Fédération EPN-R 2021

Avoir du pouvoir c'est changer de comportement (Guinote & Vescio, 2010)

Objectifs : Crédibilité et validité des inductions expérimentales du pouvoir et test d'une méthode d'induction en distanciel

1) Quand se souvenir nous rend puissant

2) Quand se mettre dans un rôle nous rend puissant

3) JDR en visioconférence

Procédures standards d'induction de pouvoir

(Galinsky et al., 2015).

(adapté de Overbeck & Park, 2001)



Plan expérimental: 2 (Rôle attribué: Juge vs. Avocat)
N = 49 étudiants (81,3% femmes, âge $m = 20,6$ e.t = 4,8)

Méthode et protocole

- 1-Répartition des rôles = attribution aléatoire grâce à un faux test de personnalité.
- 2- Induction du pouvoir= Rédaction d'un mail en prenant le rôle d'un Juge ou d'un Avocat.
- 3- Vérification de l'induction de pouvoir (8 items en 7 points : Puissant, Maître de la situation, Indépendant, Dominant, En charge des décisions (score de Puissance), Faible, Dépendant, Impuissant (Score d'Impuissance)).

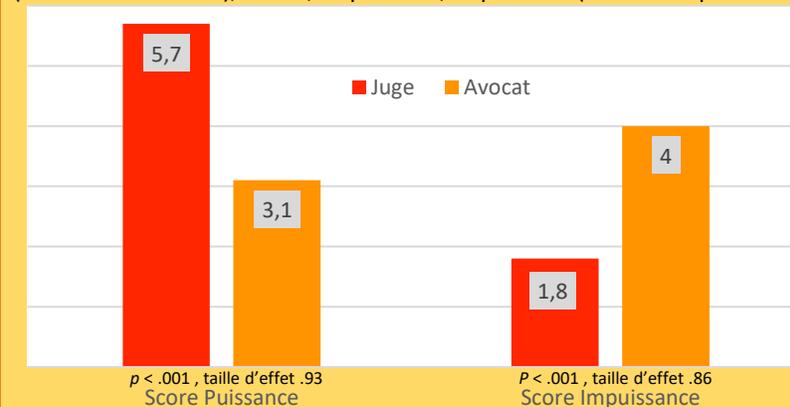
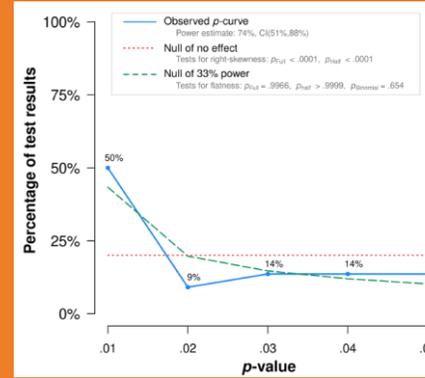
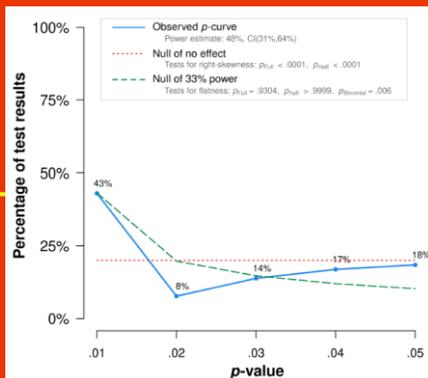
Le simple fait de **rappeler un souvenir** d'une position de pouvoir permet de se sentir puissant.

Jouer le rôle de **quelqu'un** de plus puissant que nous induit un **sentiment de pouvoir plus important**.

48% de puissance estimée, taille d'effet moyenne ($r = .33$)

Analyses de p-curves (sur 94 études)
(Bouxom et al., en révision)

74% de puissance estimée, taille d'effet moyenne ($r = .37$)



- 1) Présence de preuves suffisantes pour dire que l'effet d'induction de pouvoir sur le comportement est crédible.
- 2) Induction de pouvoir par JDR > Induction par Rappel Autobiographique

Résultats et conclusion : Les participants ayant pris le rôle du juge se sentent plus puissants que ceux ayant pris le rôle de l'avocat.
La crise sanitaire oblige à repenser les protocoles afin de les adapter. Cette induction par JDR en visioconférence propose une alternative distancielle à l'utilisation du rappel autobiographique.