

*que
sais-je?*

LES ATTITUDES

**RAYMOND THOMAS
ET DANIEL ALAPHILIPPE**



PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE

c.16

T7G77/10

Les attitudes

QUE SAIS-JE ?

Les attitudes

RAYMOND THOMAS

DANIEL ALAPHILIPPE

Deuxième édition corrigée

12^e mille



PUBLICATIONS DE RAYMOND THOMAS

- Introduction aux fondements théoriques et méthodologiques de la recherche sportive, Vrin, 1970.
La réussite sportive, PUF, 1975.
La musculation, Amphora, 3^e éd., 1976.
Le basket-ball, « Que sais-je ? », PUF, 1976.
La natation, « Que sais-je ? », PUF, 2^e éd., 1980.
Le cyclisme, « Que sais-je ? », PUF, 1980.
Sports et sciences, Ed. Vigot, 1979.
Annales du brevet d'Etat, Ed. Vigot, 1980.
L'éducation physique, « Que sais-je ? », PUF, 2^e éd., 1981.
Statistique, t. 1 : Cours et exercices, PUF, 1981.
L'athlétisme, « Que sais-je ? », PUF, 2^e éd., 1982.
Manuel de l'éducateur sportif, Ed. Vigot, 3^e éd., 1982.
La condition physique, « Que sais-je ? », PUF, 1982.
La psychologie du sport, « Que sais-je ? », PUF, 3^e éd., 1992.
Sociologie du sport, en coll., PUF, 1987.
Les aptitudes motrices, Ed. Vigot, 1989.
Le tennis, « Que sais-je ? », PUF, 1990.
Histoire du sport, « Que sais-je ? », PUF, 1991.
Préparation psychologique du sportif, Ed. Vigot, 1992.
Sport et médias, Ed. Vigot, 1993.

ISBN 2 13 037941 9

Dépôt légal — 1^{re} édition : 1983
2^e édition corrigée : 1993, novembre

© Presses Universitaires de France, 1983
108, boulevard Saint-Germain, 75006 Paris

INTRODUCTION

Le terme d'attitude évoque dans le langage ordinaire une manière de se tenir, une position du corps et, au figuré, une conduite que l'on tient dans certaines circonstances. Ces deux acceptions se retrouvent dans la signification du concept scientifique. Cependant en psychologie sociale celui-ci est essentiellement employé dans son second sens pour désigner un état mental prédisposant à agir d'une certaine manière lorsque la situation implique la présence réelle ou symbolique de l'objet de l'attitude.

Prenant son origine dans le mot latin *aptitudo*, la notion d'attitude présente donc au départ une analogie avec celle d'aptitude. Cette idée commune se reconnaît dans celle de disposition à agir. Mais les deux mots présentent actuellement en psychologie des sens différents. Pour accomplir une action, il faut en avoir les capacités (actualisation des aptitudes) et le désir (conditionné par les attitudes). L'attitude est donc une force acquise qui pousse l'individu à se conduire de telle manière, l'aptitude, une potentialité innée d'accomplir telle performance qui se concrétise ou non en fonction des influences du milieu.

Introduit d'abord en psychologie expérimentale, le concept a ensuite été repris par les psychosociologues. L'évolution de son utilisation et la description des recherches entreprises dans ce domaine permettent de mieux en saisir la signification. L'historique par lequel débute cet ouvrage a donc été rédigé dans ce

but. Il montre l'importance des travaux effectués. Ceux-ci sont si nombreux que certains spécialistes n'ont pas hésité à définir leur discipline comme l'étude scientifique des attitudes.

Cette multiplicité des recherches s'expliquent au moins par deux raisons. La première tient à la nécessité de mieux comprendre les relations, souvent conflictuelles, entre ethnies ou groupes sociaux. Or ces relations dépendent des attitudes collectives. La seconde provient du souci des spécialistes de la publicité de mettre au point des techniques de vente. Dans ce cadre, là encore, les attitudes jouent un rôle important.

Ces impératifs ont conduit les psychosociologues à étudier les modalités de formation et de modification des attitudes. Ces aspects constituent par conséquent deux chapitres de ce « Que sais-je? ». Enfin pour effectuer des recherches à l'aide d'un concept, il est utile de pouvoir le quantifier. Les échelles d'attitude, outils de mesure, représentent un secteur d'étude considérablement développé que nous examinerons dans un autre chapitre.

Dans ce petit livre nous ne pouvons prétendre à l'exposé exhaustif des thèmes de recherches consacrés aux attitudes nous avons cependant tenté de présenter au lecteur l'essentiel.

CHAPITRE PREMIER

HISTORIQUE

Le mot « attitude » apparaît dans le vocabulaire scientifique au début de la psychologie expérimentale dans les écrits des fondateurs de l'école de Würzbourg et particulièrement avec les travaux d'Oswald Külpe (1). Au début du siècle, celui-ci, grâce à quelques expériences simples, mettait en évidence le rôle de la consigne donnée au sujet dans les réponses qu'il fournissait. Külpe plaçait une personne devant un tachistoscope, appareil qui permet la présentation d'un matériel visuel pendant un temps très court. Ce matériel, dans cette expérience, était constitué de lettres de couleurs différentes. On demandait au sujet de regarder ces lettres, mais avant de les présenter on attirait son attention sur un aspect particulier, les couleurs, le nombre de lettres, etc. Après la présentation, lorsque l'on interrogeait le sujet, les résultats montraient que les réponses données étaient meilleures si elles concernaient l'aspect sur lequel on avait insisté avant l'expérience. Ainsi que le souligne Fraisse (2), cette expérience qui peut paraître banale avait une grande portée théorique. Devant une même

(1) Oswald Külpe (1862-1915), élève de Wundt, est considéré comme le fondateur de l'école de Würzbourg.

(2) P. Fraisse, Le rôle des attitudes dans la perception, *in* Les attitudes, Symposium, PUF, 1961, p. 33.

stimulation le sujet répondait différemment suivant l'orientation de sa perception. Pour expliquer cette relation fluctuante entre le stimulus et la réponse, les chercheurs de Würzburg durent introduire une variable intermédiaire, l'attitude. Ils la baptisèrent *Bewusstseinslagen* ou attitude de conscience (ou encore attitude créatrice). D'après eux, celle-ci avait pour fonction de créer un montage mental ou *Einstellung*, assujéti à un thème déterminé afin de réaliser le comportement le plus efficace.

Le concept d'attitude va ensuite être repris par les psychosociologues. William Thomas, professeur à l'Université de Chicago, étudie avec Florian Znaniecki, Polonais émigré, les problèmes qui se posent pour les émigrés européens aux Etats-Unis. Ils cherchent à définir un concept leur permettant de comprendre l'enculturation et plus généralement l'intériorisation d'une culture par les membres d'une société. Celui d'attitude leur paraît répondre à cette exigence. Le livre qu'ils publient à l'occasion de cette recherche, *The polish peasant in Europe and in America* (3), est centré sur les notions de valeur et d'attitude qui sont intimement liées, l'attitude étant un état d'esprit de l'individu envers une valeur.

A la même époque, un autre psychosociologue, Georges Herbert Mead, insiste sur le concept d'attitude qu'il définit comme un ensemble organisé de réponses et donc lié à celui de rôle. Mead met l'accent sur l'aspect de communication de l'attitude. Celle-ci annonce en effet le comportement qui va se produire. Mead reprend ici des observations de Darwin qui notait que des comportements adaptatifs à une certaine époque avaient survécu bien qu'ils aient perdu

(3) W. I. Thomas et F. Znaniecki, *The polish peasant in Europe and in America*, Badger, 1918.

leur valeur originelle. En conséquence ils devaient donc remplir une autre fonction. Ainsi montrer les dents chez un animal en colère le prépare à l'attaque si celles-ci constituent une arme. Cependant ce phénomène se produit encore chez l'homme alors qu'il ne s'agit plus de se préparer à mordre. Pour Mead la raison réside dans un processus de communication avec autrui. C'est une révélation de l'état intérieur du sujet destiné à en informer autrui. Les attitudes permettent la vie sociale. Pour Mead le développement du moi s'effectue en deux stades : « Au premier de ces stades, le moi individuel est constitué simplement par une organisation des attitudes particulières des autres individus à son égard et les uns envers les autres dans des actes spécifiques auxquels il participe avec eux. Mais au second stade, dans le développement complet du moi individuel, ce moi est constitué, non seulement par une organisation de ces attitudes particulières, mais aussi par une organisation des attitudes sociales d'autrui en général, ou du groupe social dans sa totalité, auquel il appartient » (4).

A peu près à la même époque que celle pendant laquelle s'effectuent les travaux de Mead, un autre psychosociologue, Bogardus, met au point la première échelle d'attitude, c'est-à-dire un outil destiné à quantifier cette dernière. En effet les spécialistes des sciences humaines ont très tôt essayé de mesurer l'intensité d'une attitude. Un individu peut être plus ou moins favorable ou plus ou moins défavorable à un objet (une marque de voiture, un parti politique, l'énergie nucléaire, etc.) pour lequel son attirance ou sa répulsion peut être plus ou moins marquée.

Bogardus, dans le cadre de recherches sur les groupes sociaux, construit en 1925 une échelle de

(4) G. H. Mead, *L'esprit, le soi et la société*, trad. PUF, 1962, p. 158.

distance sociale (5) dont la mesure s'effectue par l'écart que le sujet désire mettre entre lui et le groupe social considéré.

A partir de cette époque les travaux sur les attitudes vont se développer considérablement et en 1935 Allport note que le concept d'attitude est probablement le plus indispensable des concepts de psychologie sociale. Pour cet auteur la notoriété de cette notion tient au fait qu'elle s'inscrit en dehors de la controverse entre ce qui provient du milieu et ce qui provient de l'hérédité, question qui a préoccupé les psychosociologues au début de leur discipline. Cependant cette opinion d'Allport se prête à la discussion.

En effet, ainsi que nous le verrons dans le chapitre consacré à la formation des attitudes, leur origine peut être recherchée dans la constitution du sujet ou dans l'influence de son environnement.

Les techniques de mesure des attitudes s'affinent avec les travaux de Thurstone et de Likert qui créent des échelles fondées sur des principes différents. L'utilisation des méthodes statistiques d'analyse factorielle (6) permet de dégager des racines communes aux attitudes, des facteurs généraux, que l'on pourrait nommer des attitudes de base. Thurstone, en 1934, met au jour une première dimension qu'il appelle le conservatisme. Eysenck, plus tard, retrouve ce même facteur, qui s'étend du radicalisme au conservatisme et est symbolisé dans la littérature spécialisée par la lettre (R). Le deuxième facteur (T) oppose l'attitude conciliante à l'attitude intransigeante.

(5) E. S. Bogardus, Measuring social distance, *Journal of Appl. Soc.*, 9, p. 299-308, voir ci-dessous, p. 92.

(6) Procédés mathématiques qui résument des ensembles de données en dégagant des dimensions principales ou facteurs expliquant les covariations des variables d'origine.

En 1937, une vaste enquête américaine est confiée à un sociologue et économiste suédois, le D^r Gunnar Myrdal. Financée par la Dotation Carnégie, elle est destinée à approfondir les problèmes posés par les relations psychosociologiques entre Blancs et Noirs. Le responsable la définit ainsi : « analyser les attitudes des Américains et leurs actes concernant les Noirs, de même que l'écart qu'il y a entre leur idéologie et leur comportement sur ce point ». Le résultat de cette enquête fut publié en 1944, sous le titre *An American dilemma* (7). Myrdal s'est d'abord efforcé de procéder à une analyse des études précédemment menées sur la question afin d'en réaliser une synthèse.

Obligé de forger des outils pour sa recherche, il trouve les concepts d'attitude et de valeur trop vagues et les utilise peu. En revanche, il s'est abondamment servi de ceux de croyances et d'évaluations. Pour Myrdal, les idées que se font les personnes sur ce qui existe ou a existé forment les croyances (8). Quant aux évaluations, elles constituent ce que les individus pensent qui devrait être ou aurait dû être. Autrement dit, nous avons donc d'un côté les représentations du réel, c'est-à-dire les croyances, et de l'autre les représentations du désirable, c'est-à-dire les évaluations (en anglais *evaluations*).

Pour l'auteur d'*American dilemma*, dans nos sociétés modernes, les croyances vont s'appuyer progressivement sur des faits plus objectifs, plus scientifiques. Très lentement, mais sûrement, se produit une érosion des préjugés, due à une meilleure éducation, une

(7) G. Myrdal, *An american dilemma*, The negro problem and democracy, Harper and Brothers, 1944.

(8) La croyance (*belief*) est une notion beaucoup utilisée actuellement par certains psychosociologues indépendamment de celle d'attitude alors que naguère celle-là étant considérée comme une dimension de celle-ci.

plus grande information. Certes, pour Myrdal, il ne faut pas s'illusionner sur la vitesse de ce processus qui s'accomplit à l'échelle des générations.

Parallèlement à tous ces travaux sur les attitudes ou sur des notions voisines, les sondages d'opinion se développent. L'opinion peut être considérée comme l'expression verbale d'une attitude. De ce fait, la manière la plus aisée d'apprécier l'attitude d'une personne consiste à l'interroger et à enregistrer ses réponses.

De tout temps, les chefs politiques se sont intéressés à l'opinion publique, mais c'est au milieu du XX^e siècle que les véritables premiers sondages apparaissent. D'abord très empiriques, ils se perfectionnent et vers le début du XX^e siècle prennent un caractère scientifique qui s'affirme aux Etats-Unis à l'occasion de l'élection présidentielle de 1936. Avant celle-ci, une revue américaine, *Literary Digest*, interroge un ensemble de plusieurs millions de personnes, parallèlement trois organismes scientifiques, l'American Institute of Public Opinion de Gallup, le Crossley Poll et Roger ne font porter leur enquête, chacun, que sur quelque 5 000 personnes. Leurs résultats sont voisins et prévoient l'élection de Roosevelt, alors que ceux de *Literary Digest* pronostiquent le succès de son adversaire, Landon. Roosevelt étant élu, ceci consacre la notoriété des instituts de sondage qui travaillent à l'aide de méthodes scientifiques en constituant des échantillons peu nombreux, mais représentatifs de la population considérée. Les instituts de sondage vont donc se développer. En France est née, en 1938, l'Institut français d'Opinion publique (IFOP) et après la Deuxième Guerre mondiale la Société française d'Enquêtes par sondages (SOFRES) dont les principaux clients sont des firmes commerciales désireuses de connaître les possibilités de vente de produits (étude de marché) et l'impact de leurs campagnes publicitaires.

La Deuxième Guerre mondiale fut pour les Etats-Unis l'occasion de procéder à une nouvelle enquête de grande envergure. Encore plus importante que celle faite par Myrdal, elle fut effectuée au sein de l'armée américaine. Créée en 1941, la Research Branch of the Information and Education Division of the War Department réalisa 243 recherches qui portèrent essentiellement sur les attitudes des militaires, notamment du point de vue de leur ajustement individuel aux situations de guerre. Lors de ce travail monumen-

tal des outils furent conçus. C'est à cette époque que Guttman mis au point sa technique du scalogramme et Lazarfeld, celle des structures latentes.

La direction de la plus vaste enquête qui ait jamais eu lieu fut confiée à Samuel A. Stouffer. Celui-ci écrivit : « De même que la Première Guerre mondiale a donné une nouvelle impulsion à l'étude des aptitudes humaines, de même la Seconde Guerre mondiale a donné une nouvelle impulsion à l'étude des attitudes » (9). L'ensemble des résultats fut publié après la guerre et est, en général, connu sous le titre *American soldier*.

L'importance du concept d'attitude, qui est considéré comme expliquant le comportement, amena les chercheurs à étendre leurs investigations et à s'intéresser à un secteur particulier, celui de la modification des attitudes. Le nom de Kurt Lewin (10) paraît le plus connu dans ce domaine. Ce psychologue a élaboré une théorie dite « théorie du champ » et a effectué de nombreux travaux sur les groupes restreints. Certaines de ses recherches ont mis en évidence la plus grande facilité de modification des attitudes d'un groupe que celles d'un sujet isolé.

Un travail important fut publié en 1950 sur la personnalité autoritaire montrant les relations entre les attitudes sociales et les variables de personnalité (11). L'hypothèse centrale des auteurs est que « les convictions politiques, économiques et sociales d'un individu constituent souvent un réseau large et cohé-

(9) *Studies in Social psychology in world war II*, Princeton University Press, vol. 1 : *The american soldier. Ajustement during army life*, 1949, p. 5.

(10) Kurt Lewin (1890-1947), Psychologue allemand émigré aux États-Unis, fondateur du Research Center of Group Dynamics.

(11) T. W. Adorno, E. Frenkel-Brunswik, D. Levinson, R. N. Sanford, *The authoritarian personality*, Harper, 1950.

rent, comme si elles étaient liées ensemble par une « mentalité » ou par un « esprit », ce réseau étant l'expression de tendances profondes de la personnalité du sujet » (12).

Devant l'importance des attitudes dans les relations entre groupes ou ethnies, l'UNESCO établit en 1961 un rapport sur la modification des attitudes (13) qui regroupe l'ensemble des recherches effectuées dans ce domaine.

Les travaux centrés sur le concept d'attitude ont engendré à partir du milieu du XX^e siècle l'éclosion de théories. Certains spécialistes ont classé celles-ci en deux groupes, celui des théories de l'apprentissage fondées sur le paradigme stimulus-réponse de l'approche behavioriste et celui des théories de la consistance cognitive (*cognitive consistency*). Pour les tenants des premières, les attitudes sont acquises par conditionnement. Des réponses implicites sont associées à certains objets. Ainsi pour Doob (14), un sujet apprend d'abord une réponse médiate implicite à un stimulus, puis il doit apprendre à effectuer un comportement à la suite de cette réponse médiate qui n'est autre que l'attitude. Pour les partisans des théories du second groupe, qui sont influencés par la théorie du champ et le point de vue gestaltiste de Lewin, l'important est la consistance cognitive. Autrement dit, les attitudes d'un sujet doivent présenter une certaine cohérence. La théorie de Heider, dite théorie de l'équilibre ou théorie de la balance (*balance theory*) (15), la théorie

(12) Ibid., p. 1.

(13) E. E. Davis, La modification des attitudes, Rapport UNESCO, n° 19, 1964.

(14) L. W. Doob, The behavior of attitudes, *Psychological Review*, 1947, 54, 135-156.

(15) F. Heider, Attitudes and cognitive organization, *Jour. of Psychology*, 1946, 21, 107-112.

de la dissonance cognitive de Festinger (16) et la théorie de l'attribution (17) font partie de ce dernier groupe.

Cette distinction entre théories comportementales et théories cognitivistes peut se discuter car les travaux de certains auteurs se situent dans les deux domaines. Ainsi, les recherches d'Osgood et Tannenbaum prennent leur source dans le courant behavioriste mais font également appel au principe de consistance interne.

Les théories de l'estimation-valeur ou de l'attente d'une valeur (*expectancy-value theories*) réalisent quelque peu la synthèse des deux types précédemment décrits. D'après ces théories lorsqu'une personne doit effectuer un certain choix elle se décidera pour le comportement qui présente l'utilité subjective attendue la plus intéressante. L'évaluation d'un objet, d'un stimulus s'effectue à l'aide d'une fonction additive dans laquelle les attributs de l'objet ou du stimulus sont jugés un par un.

Les travaux les plus récents consacrés à l'attitude sont dus au psychologue américain Martin Fishbein. Celui-ci, rappelant la distinction classique des trois composantes de l'attitude, affective, cognitive et conative, réserve le terme d'attitude à la dimension affective. Le concept de croyance correspond, pour lui, à l'ancienne dimension cognitive et celui d'intention à l'ancienne composante conative. Il a élaboré un modèle reliant ces différents concepts au comportement. Nous l'exposerons dans le chapitre consacré au champ et à la structure des attitudes.

(16) L. Festinger, *A theory of cognitive dissonance*, Evanston, Ill., Row Peterson, 1957.

(17) F. Heider, *Social perception and phenomenal causality*; *Psych. Review*, 1944, 51, 358-374; F. Heider, *The psychology of interpersonal relations*, Wiley, 1958.

Ayant schématiquement tracé l'histoire de la recherche dans le domaine des attitudes qui d'ailleurs se confond pour l'essentiel avec l'histoire de la psychologie sociale, il nous faut maintenant situer l'attitude dans l'ensemble des concepts explicatifs de la conduite. Dans ce but nous traiterons des différents niveaux d'observation de la réalité humaine.