



La relation attitude-comportement: un état des lieux

By/Par | **Fabienne MICHELIK**

Laboratoire de psychologie. E.A.3188

Université de Franche- Comté

UFR des Sciences du Langage, de l'Homme et de la Société

fabienne.michelik@univ-fcomte.fr

RÉSUMÉ

La définition psychosociale de l'attitude en fait un état mental prédisposant à agir d'une certaine manière lorsque la situation implique la présence réelle ou symbolique de l'objet d'attitude, d'où l'effort récurrent d'évaluer ce lien qui existe entre les réponses verbales et les actes. L'auteur présente ainsi trois générations de travaux qui abordent, avec des éclairages différents la question de la consistance entre attitude et comportement : ceux qui concluent à une relation très faible, ceux qui concluent à une relation modérée, ceux qui mettent en évidence des conditions nécessaires à la prédictivité des attitudes.

Mots- clés : Attitude, comportement, prédiction, acte, relation.

ABSTRACT

The psychosocial definition of attitude is a mental state predisposing one to act in a certain manner when the situation implies the real or symbolic presence of the object of attitude, hence the recurring effort to evaluate this bond which exists between verbal answers and acts. The author presents three generations of work which approach the question of the consistency between attitude and behavior from different perspectives: those which conclude with a very weak relation, those which conclude with a moderated relation, those which highlight conditions necessary to the predictivity of the attitudes.

Keywords: Attitude, behavior, prediction, act, relation.

JEL Classification: B4

La relation attitude-comportement est une des relations les plus difficiles à cerner. En effet, elle est l'objet d'importants débats depuis de nombreuses années, et pourtant elle ne semble pas encore clairement définie.

Nous savons que dans le langage ordinaire, l'attitude correspond, au sens propre, à une position du corps, à une manière de se tenir, et au sens figuré, à une conduite tenue dans certaines circonstances. Par contre en psychologie sociale, l'attitude est essentiellement employée dans le sens d'un état mental et neurophysiologique déterminé par l'expérience et qui exerce une influence dynamique sur l'individu en le préparant à agir d'une manière particulière à un certain nombre d'objets ou d'événements (Allport, 1935). Autrement dit, l'attitude est considérée comme une variable intermédiaire qui prépare l'individu à agir d'une certaine manière à l'égard d'un objet donné. Cependant, les auteurs qui se sont intéressés à la question de l'attitude ont un point de vue différent au sujet de l'évaluation de l'attitude. Pour certains, l'attitude a essentiellement un caractère unidimensionnel : elle ne s'exprimerait que par des réponses affectives positives ou négatives (Osgood, Succi & Tannenbaum, 1957 ; Petty & Cacioppo, 1981). Pour d'autres, l'attitude a un caractère tridimensionnel (Hovland & Rosenberg, 1960) : son évaluation est à la fois cognitive (connaissances et croyances au sujet d'un objet d'attitude), conative (les intentions), tout autant qu'affective.

Dans tous les cas, l'attitude est une construction hypothétique, elle ne s'observe pas comme nous pouvons le faire avec un comportement, nous la déduisons à partir des déclarations ou réponses des individus. Ces réponses peuvent donc être de plusieurs types: Verbales versus non-verbales, cognitives, affectives ou comportementales.

L'idée essentielle de la définition d'Allport, est que l'attitude est ce qui est supposé être derrière le comportement. Sous cet axe, l'attitude serait une cause du comportement. Elle impliquerait donc une certaine tendance à l'action orientée vers l'objet d'attitude.

Malgré la complexité de la relation attitude-comportement, de nombreuses recherches ont tenté de l'explorer. D'ailleurs, selon Zanna & Fazio (1982), nous pouvons distinguer trois générations de travaux. Chacune d'entre elles a tenté de répondre à une question spécifique concernant cette relation.

I. LA PREMIÈRE GÉNÉRATION DE RECHERCHE.

L'objectif de la première génération était de savoir si la prédiction des comportements à partir de la connaissance des attitudes était possible. LaPiere (1934) a réalisé une étude dont les résultats remettaient en question le lien entre l'attitude et le comportement.

Tout d'abord, LaPiere a visité environ 251 hôtels et restaurants avec un couple d'amis chinois. Parmi tous ces établissements un seul a clairement refusé leur entrée. Quelques temps plus tard, il a écrit à ces mêmes établissements afin de leur demander s'ils

acceptaient de recevoir des Chinois. Et sur 128 réponses reçues, 91% étaient négatives. L'étude de LaPiere montre l'écart existant entre les déclarations verbales et le comportement effectif. Cependant, il existe un point critique à cette étude : nous pouvons nous demander s'il s'agissait bien des mêmes personnes, qui d'une part accueillaient LaPiere et ses amis, et d'autre part, répondaient ensuite à la lettre.

En 1969, une revue de questions de Wicker a conclu à l'existence d'un très faible lien entre l'attitude et le comportement (sur 45 études analysées, cet auteur a obtenu une corrélation entre attitude et comportement égale à 0.15). Les chercheurs de cette génération ont conclu qu'il était certainement plus probable que les attitudes étaient sans lien ou très faiblement liées avec les comportements que l'inverse. D'ailleurs, Wicker a suggéré qu'il était souhaitable d'abandonner le concept d'attitude. Par la suite, deux critiques principales ont été adressées à la première génération de travaux : la première était de dire qu'il était impossible de déterminer un comportement seulement à partir d'une seule attitude. Le point de vue inverse était perçu comme simplifiant la relation attitude-comportement. Quant à la seconde critique, elle avançait l'existence d'un décalage entre l'observation d'un comportement précis et la mesure d'une attitude très générale. C'est dans ces conditions que la seconde génération de recherches a progressivement fait son apparition.

II. LA DEUXIÈME GÉNÉRATION DE RECHERCHE.

Son objectif était de connaître quand et sous quelles conditions la connaissance des attitudes permet-elle d'inférer l'émission d'un comportement ? Pour répondre à cette question, deux nouveaux modèles sont successivement présentés : il s'agit de la Théorie de l'action raisonnée (Fishbein & Ajzen, 1975), puis de son extension, la Théorie du comportement planifié (Ajzen, 1987).

L'intention comportementale devient pour cette seconde génération de recherche, un concept central. Nous avons vu précédemment que l'intention était considérée comme l'évaluation conative de l'attitude par les théories tridimensionnelles (Hovland & Rosenberg, 1960). Elle permet de déterminer à partir de la connaissance de l'attitude, les comportements à venir.

1. La théorie de l'action raisonnée (Fishbein & Ajzen, 1975)

Le postulat de départ de cette théorie est que l'attitude dérive des croyances et de l'information disponible. Dans ce cas, le comportement est volontaire : Il dépend uniquement d'un choix. Et ce même choix dépend de la bonne ou de la mauvaise évaluation des conséquences dépendant de la réalisation de l'action.

Le schéma suivant est représentatif de la théorie de l'action raisonnée :

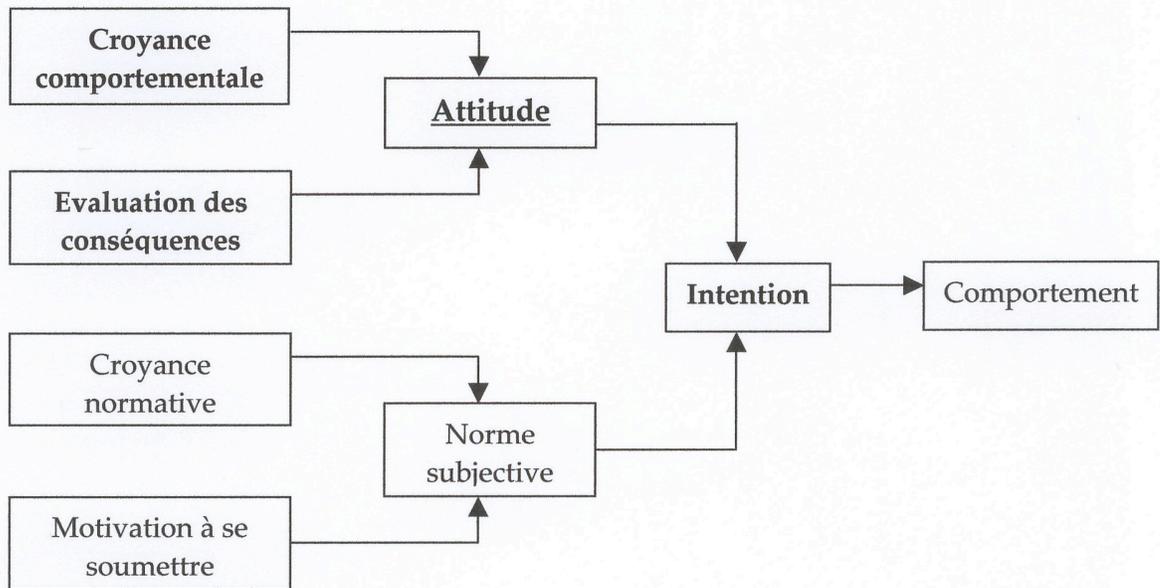


Fig. 1. La place de l'attitude dans l'action raisonnée de Fishbein & Ajzen (1975).

L'attitude provient de deux composantes : la croyance comportementale et l'évaluation des conséquences. Fishbein et Ajzen reprennent ici les composantes cognitives et conatives des théories tridimensionnelles. L'évaluation des conséquences a un effet direct sur l'attitude du sujet et donc sur son intention.

La principale critique apportée à la Théorie de l'action raisonnée consiste à dire que seules les conduites les plus simples sont sous le contrôle de la volonté. Le contrôle comportemental perçu est alors inclus dans la Théorie du comportement planifié pour approfondir le concept.

2. La théorie du comportement planifié (Ajzen, 1987).

Le contrôle comportemental perçu est défini ainsi : il s'agit de la facilité ou de la difficulté à réaliser un comportement. Ajzen admet que dans certain cas, l'individu peut ne plus être en mesure de contrôler son comportement.

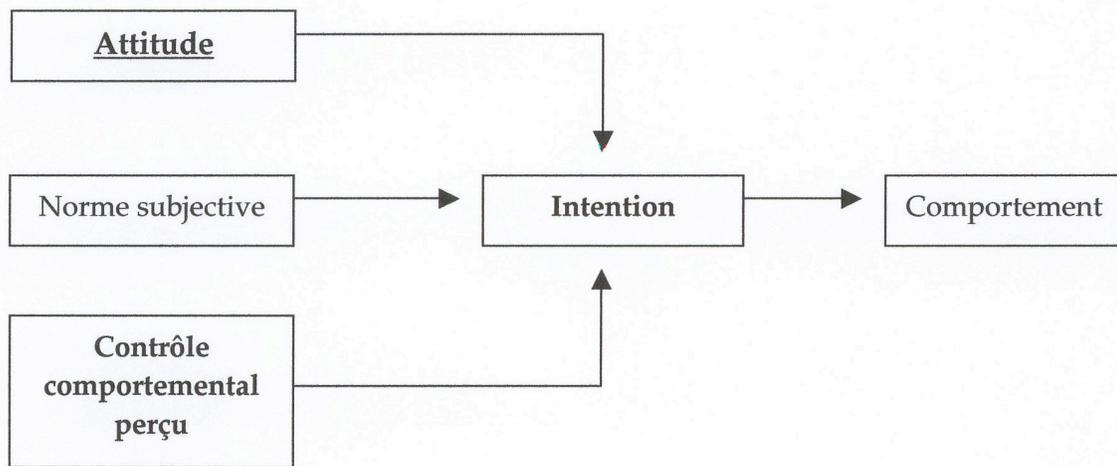


Fig. 2. La place de l'attitude dans la théorie du comportement planifié (Ajzen, 1987).

La notion de contrôle comportemental perçu suggère que l'individu se serve de son expérience antérieure pour anticiper et donc éviter les difficultés à venir. Par conséquent, s'il décide que la réalisation de son comportement ne sera pas gênée par des obstacles majeurs et si son attitude, ainsi que la norme subjective, sont favorables à cette réalisation : alors son intention comportementale augmentera davantage.

Conclusion de la seconde génération de recherche : Une méta-analyse de Krauss en 1995 (portant sur 88 études) a montré que les études menées au cours de cette génération mettaient en avant des preuves de l'existence possible d'une relation que l'auteur a qualifié de modérée entre l'attitude et le comportement. Dans cette méta-analyse, la corrélation entre l'attitude et le comportement se situait aux environs de .40.

Cependant, la critique adressée à la deuxième génération avançait que la relation attitude – comportement, était étudiée surtout par rapport aux conditions situationnelles ou personnelles.

III. UNE TROISIÈME GÉNÉRATION DE RECHERCHE.

Elle s'intéresse à la manière dont les attitudes peuvent engendrer des comportements. Son objectif principal est d'étudier les caractéristiques des attitudes et leurs effets sur la réalisation des comportements à venir. Cette troisième génération s'intéresse davantage aux propriétés cognitives d'une attitude qui engendre le comportement, plutôt qu'à la situation dans laquelle elle va produire le comportement. Si les recherches de la seconde génération plaçaient l'intention au centre de leur intérêt, ici la force de l'attitude devient une notion principale. Il ne s'agit pas de remettre en cause l'importance des intentions,

mais de considérer la force de l'attitude comme prédictive des comportements futurs (et donc des intentions, en tant qu'intermédiaire entre l'attitude et le comportement).

Mais qu'est-ce qui définit la force d'une attitude ? Tout d'abord, la probabilité de production d'un comportement dépend de la prégnance de l'attitude. L'attitude doit posséder une structure suffisamment stable et solide pour pouvoir observer la réalisation du comportement consistant avec celle-ci. Ensuite, dix dimensions vont définir la force d'une attitude : l'extrémité, l'intensité, la certitude, l'importance, l'intérêt, l'expérience directe, la connaissance, l'accessibilité, une consistance structurelle, et enfin la latitude de rejet et non - engagement (Krosnick, Boninger, Chuang, Berent & Carnot, 1993). Nous ne nous intéresserons ici, seulement qu'à six de ces dimensions : celles qui semblent illustrer le mieux la relation attitude-comportement.

a. L'accessibilité

Il s'agit d'une des dimensions de l'attitude les plus importantes. Elle se réfère à une association, en mémoire, entre un objet d'attitude et son évaluation. Et donc par conséquent, à la facilité avec laquelle une évaluation vient à l'esprit quand on rencontre un objet d'attitude.

C'est la force de cette association qui détermine l'accessibilité de l'attitude en mémoire. Cette dimension est liée avec la fréquence de répétition d'une attitude. Plus cette attitude est exprimée souvent, plus on augmente la force de cette association et donc son accessibilité. Et par une sorte d'effet « boule de neige » plus l'accessibilité en mémoire est rapide, plus elle augmente la force de la relation attitude – comportement.

Fazio & Williams (1986) ont montré dans une étude concernant les élections présidentielles de 1984 aux Etats-Unis, que plus les sujets interrogés répondaient rapidement aux questions posées, plus l'accessibilité de l'attitude était élevée. Par conséquent, cette forte accessibilité était prédictive des comportements de vote des sujets. Dans une réplique de cette recherche, Bassili (1993) a montré des résultats identiques.

Channouf, Py & Somat (1996) ont montré que l'accessibilité de l'attitude pouvait apparaître comme une conception centrale de la manière dont une attitude affecte un comportement. Ses auteurs précisent que le comportement, par rapport à un objet d'attitude, ne peut se produire sans que cet objet soit présent dans l'esprit de l'individu. Pourtant, il existe une limitation à l'accessibilité : l'histoire personnelle de l'individu et ses caractéristiques intrinsèques. Ces éléments facilitent plus ou moins l'accessibilité en mémoire de l'objet d'attitude.

b. La certitude de l'attitude

Elle est définie par Gross, Holtz & Miller (1995) comme un degré de confiance accordée à une attitude. La certitude consiste simplement dans le fait d'être ou non, sûr de soi. Selon ces auteurs, plus nous avons confiance en la croyance que notre attitude (quelle

qu'elle soit) est correcte, plus la certitude est présente. Certaines études (pour une revue voir Petty & Krosnick, 1995) ont montré que les attitudes dont nous sommes le plus certains tendent à être plus fortes que les attitudes dont nous doutons. C'est une caractéristique non négligeable car plus les attitudes sont fortes, plus elles sont résistantes au changement et donc stable dans le temps. Et par voie de conséquence, elles peuvent être prédictives des futurs comportements. Par exemple, Fazio & Zanna (1978) ont montré dans une étude sur les attitudes envers les expériences en psychologie, que la certitude de l'attitude renforçait la relation entre les attitudes et le comportement (plus les sujets étaient certains qu'ils avaient raison de participer aux expériences, plus cela prédisait leurs comportements à venir : c'est à dire, se porter volontaire pour de futures expériences).

c. L'extrémité d'une attitude

La définition que Judd & Johnson (1981) donnent de l'extrémité est qu'une attitude est considérée comme extrême quand elle s'éloigne significativement du point neutre d'une échelle d'évaluation.

Selon Downing, Judd & Brauer (1992), plus nous aurons de contact avec une attitude, donc plus nous la répéterons, plus celle-ci risque de s'extrémiser. Précédemment, nous avons vu avec l'accessibilité, que plus une attitude était répétée, plus nous augmentions la relation attitude-comportement. Ceci est également valable pour l'extrémité d'une attitude : elle est liée à sa fréquence de répétition. Et bien évidemment, plus une attitude sera extrême, plus nous aurons de chance de voir apparaître un comportement consistant avec cette attitude.

d. L'expérience directe

Regan & Fazio (1977) définissent l'expérience directe comme le degré avec lequel nous participons à une activité comportementale rapportée à un objet d'attitude. L'expérience directe accroît la relation attitude – comportement de la même manière que la fréquence d'expression d'une attitude : par l'accessibilité (Schuette & Fazio, 1995). Quand une attitude est facilement accessible en mémoire, elle permettra l'émission plus fréquente d'un comportement. Et inversement, plus un comportement est émis fréquemment, plus l'attitude qui lui est propre est accessible.

e. L'importance de l'attitude

L'importance est définie par Boninger, Krosnick, Berent & Fabrigar (1995) comme une perception subjective de l'intérêt porté à une attitude. Et selon Krosnick (1989), plus une attitude apparaît importante, plus elle prédit le comportement à venir. Par exemple, attacher une grande importance aux dangers de la route nous amènera à conduire plus prudemment.

L'importance de l'attitude n'a jamais été directement manipulée. Quelques études ont seulement cherché à manipuler les origines préposées de cette dimension. Ainsi, Boninger, Krosnick & Berent (1996) ont proposé d'identifier le rapport personnel à un

objet d'attitude (intérêt personnel, identification sociale...) comme une cause proximale de l'importance de l'attitude.

f. La consistance structurelle

Pour Rosenberg et Hovland (1960) l'attitude doit comporter à la fois un ensemble de cognitions (croyances ou opinions) et un ensemble de réponses affectives à cet objet (émotions ou sentiments). S'il existe une certaine consistance entre ces composantes, nous augmentons les chances de voir apparaître un ensemble de comportements ou de tendances comportementales. Nous parlerons dans ce cas de consistance intra-attitudinale. Il est question de consistance inter-attitudinale, quand une attitude est jugée consistante avec une autre attitude (Eagly & Chaiken, 1993).

Conclusion de la troisième génération de recherche : Tout d'abord l'attitude peut-être vue non plus comme une construction simple, mais comme une construction multidimensionnelle (Krosnick, Boninger, Chuang, Berent & Carnot, 1993), dont chaque dimension est à la fois indépendante des autres et en même temps chaque dimension peut –être corrélée avec une ou plusieurs autres. Ensuite, plus une attitude sera forte (accessible, extrême, importante...) plus l'individu produira un comportement consistant avec cette attitude. Par exemple, une attitude qui sera simplement importante augmentera moins la consistance attitude - comportement, qu'une attitude dont l'importance sera positivement corrélée avec la certitude, l'extrémité...et ainsi avec d'autres dimensions. En fait, plus les différentes dimensions seront fortes et associées les unes aux autres, plus l'attitude sera elle-même forte et nous obtiendrons ainsi un comportement en rapport avec cette même attitude. Et enfin, la stabilité temporelle est souvent associée à la correspondance attitude – comportement. D'une part parce que la stabilité temporelle modifie légèrement la prévisibilité de comportement d'une attitude : plus une attitude est récente, moins le comportement à venir sera facilement prévisible. Et inversement, plus une attitude est ancienne, plus le comportement associé à cette attitude sera facilement prévisible (Doll & Ajzen, 1992). Et d'autre part, des études telles que celles de Fazio (1986, 1989) ont montré qu'une forte attitude produit à la fois de la stabilité temporelle et en même temps du comportement. Mais alors une question peut se poser : que faire des cas où il ne semble pas exister de relation entre l'attitude et le comportement ? Pour cela, nous pouvons reprendre le conseil de Krosnick & al. (1993), en disant simplement que plutôt que de conclure qu'il n'y a pas de consistance entre une attitude sur un quelconque objet d'attitude et un comportement, nous devrions plutôt prendre le temps de nous attarder à comprendre les antécédents des différentes dimensions de l'attitude et les conséquences de ces antécédents sur le comportement effectif. En effet, parfois une seule de ces dimensions peut venir troubler cette relation. Par exemple, un individu peut trouver que fumer est dangereux pour la santé. Il trouvera donc un intérêt pour sa santé de changer de comportement. Mais il peut ne pas passer effectivement à l'acte, car il est absolument sûr que son attitude par rapport à sa consommation de cigarettes est correcte. Donc dans son cas, la certitude de son attitude est plus forte que son intérêt : elle devient l'agent principal de sa résistance au changement.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Ajzen Icek, 1987, « Attitudes, traits and actions: Dispositional prediction of behavior in personality and social psychology », in Berkowitz L. (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, n°20, San Diego, Academic Press.

Allport Gordon W., 1935, « Attitude », in Murchison C. (Ed.), *Handbook of Social Psychology*, Worcester, Clark University Press.

Bassili John, 1993, « Response latency versus certainty as indexes of the strength of voting intentions in a CATI survey », *Public Opinion Quarterly*, n° 57, p.54-61.

Boninger David S., Krosnick Jon A., & Berent Matthew K., 1995, « The origins of attitude importance: Self-interest, social identification, and value-relevance », *Journal of Personality and Social Psychology*, n°68, p.61-80.

Boninger David S., Krosnick Jon A., Berent Matthew K. & Fabrigar Leandre R., 1995, « The causes and Consequences of Attitude Importance », in Petty R. E. & Krosnick J. A. (Eds.), *Attitude strengt: Antecedents and consequences*, Mahwah, New Jersey, Lawrence Erlbaum.

Channouf Ahmed, Py Jacques & Somat, Alain, 1996, « Prédire des comportements à partir des attitudes : nouvelles perspectives », in Deschamps J. C. & Beauvois J.L. (Eds), *Des attitudes aux attributions*, n°2, p.55-65.

Doll, Jörg & Ajzen Icek, 1992, « Accessibility and stability of predictor in the theory of planned behavior », *Journal of Personality and Social Psychology*, n°63, p.754-765.

Downing James W., Judd Charles M. & Brauer Marcus, 1992, « Effects of repeated expressions on attitude extremity », *Journal of Personality and Social Psychology*, n°63, p.17-29.

Eagly Alice H. & Chaiken Shelly (1993). *The Psychology of Attitudes*, New-York, Harcourt Brace Jovanovich.

Fazio Russell H. & Zanna Mark P., 1978, « On the predictive validity of attitudes: The roles of direct experience and confidence », *Journal of Experimental Social Psychology*, n°46, p.228-243.

Fazio Russell H., 1986, « How do attitudes guide behavior? » In Sorrentino R. M. & Higgins E. T. (Eds), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior*, New York: Guilford.

Fazio Russell H. & Williams Carol J., 1986, « Attitude accessibility as a moderator of the attitude-perception and attitude-behavior relations: An investigation of the 1984 presidential election », *Journal of Personality and Social Psychology*, n°51, p.505-514.

Fazio Russell H., 1989, « On the power and functionality of attitudes: The role of attitude accessibility », In Pratkanis, A. R., Breckler S. J. & Greenwald A. G. (Eds.), *Attitude structure and function*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Fishbein Martin & Ajzen Icek, 1975, *Belief, Attitude, Intention and Behavior*, Reading, Addison Wesley.

Gross Sharon R., Holtz Rolf & Miller Norman, 1995, « Attitude Certainty », in Petty R. E. & Krosnick J. A. (Eds.), *Attitude strength: Antecedents and consequences*, Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Judd Charles M. & Johnson J. T., 1981, « Attitudes, polarization, and diagnosticity: Exploring the effects of affect », *Journal of Personality and Social Psychology*, n°41, p.25-36.

Krauss Susan J., 1995, « Attitudes and the prediction of behavior: A meta-analysis of the empirical literature », *Personality and Social Psychology Bulletin*, n°21, p.58-75.

Krosnick Jon A., Boninger David S., Chuang Yao C., Berent Matthew K. & Carnot Catherine G., 1993, « Attitude strength: One construct or many related constructs? », *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, n°6, p.1132-1151.

Krosnick Jon A., 1989, « Attitude importance and attitude accessibility », *Personality and Social Psychology Bulletin*, n°15, p.297-308.

LaPiere Richard T., 1934, « Attitudes versus actions », *Social Forces*, n°13, p.230-237.

Osgood Charles E., Succi George J. & Tannenbaum Percy H., 1957, *The Measurement of Meaning*, University of Illinois Press.

Petty Richard E. & Krosnick, Jon A., 1995, *Attitude strength: Antecedents and consequences*, Mahwah, New Jersey, Lawrence Erlbaum.

Petty Richard E. & Cacioppo John T., 1981, *Attitudes and Persuasion: Classic and Contemporary Approaches*, Dubuque, Brown.

Regan Dennis T. & Fazio Russell H., 1977, « On the consistency between attitudes and behavior: Look to the method of attitude formation », *Journal of Personality and Social Psychology*, n°13, p.28-45.

Rosenberg Morris J. & Hovland Carl I., 1960, « Cognitive, affective and behavioral components of attitudes », in Hovland C. I. & Rosenberg M. J. (Eds), *Attitude Organization and Change*, New Haven, Yale University Press.

Schuette Robert A. & Fazio Russell H., 1995, « Attitude accessibility and motivation as determinants of biased processing: A test of the MODE model », *Personality and Social Psychology Bulletin*, n°21, p.704-710.

Wicker Allan W., 1969, « Attitudes versus actions: The relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects », *Journal of Social Issues*, n°25, p. 41-47.

Zanna Mark P., Fazio Russell H., 1982, « The attitude-behavior relation: Moving toward a third generation of research », in Zanna M. P., Higgins E. T. & Herman C. P. (Eds.), *Consistency in Social Behavior: The Ontario Symposium*, n°2, Hillsdale, Lawrence Erlbaum.