

Attitudes et comportement

Partie I : Changer les attitudes par les actions

1

Changer les attitudes par les actions

Comportements de refus et d'acceptation

Théorie de la perception de soi

- Diriger le rappel (rappel des erreurs vs succès)
- Promouvoir les comportements d'endossement (concours, échantillons gratuits, t-shirts promotionnels, ...)

2

Changer les attitudes par les actions

Technique du pied dans la porte

- Pétition puis affiche horrible (3x plus)
- Sondages/questions p/r à des gestes pro-sociaux
- Réaffirmation de l'engagement (62% à 81% pour don de sang)
- Importance de l'auto-attribution
 - 1) donner un sens au geste
 - 2) permettre une perception d'intentionnalité
- Importance de la superficialité du traitement

3

Changer les attitudes par les actions

La dissonance cognitive

- ⦿ Lorsque nos comportements entrent en conflit avec nos attitudes...
Un traitement plus systématique et plus durable
- ⦿ L'exemple de la rééducation maoïste (Guerre Corée/ USA)
 - endossement du discours (« les problèmes avec l'amérique »)
 - actions pro-communisme et pro-communauté

4

Changer les attitudes par les actions

Les étapes nécessaires à une dissonance efficace

- 1) Incohérence perçue entre cmpt et attitude (imp. de l'impact du cmpt)
 - minimisation de l'incohérence
- 2) Auto-attribution : l'individu doit se considérer responsable de l'action
 - déni, liberté/déterminisme et étiquetage
- 3) Expérience de sensations physiologique
 - diminution des sensations
- 4) Attribution des sensations à l'action
 - attributions alternatives (situation,...)

5

Influencer les actions par les attitudes

Traitement superficiel : l'influence automatique

- ⦿ Qualités d'une attitude efficace : précision, clarté, polarisation, accessibilité, élaboration et implications pratiques
 - temps de réponse et automatisabilité

6

Influencer les actions par les attitudes

Traitement superficiel : l'influence automatique

- ⦿ Impact sur l'attention
 - conserver la congruence attitude/évidences en diminuant l'exposition aux évidences incongrues (Nixon et couverture médiatique, 1973)
- ⦿ Impact sur l'interprétation
 - assimilation et contraste : l'attitude simplifie les évidences
 - le cas des évidences ambiguës : polarisation et confirmation des attitudes

7

Influencer les actions par les attitudes

Traitement systématique : l'influence intentionnelle

- ⦿ La formation d'intention

Qualités d'une intention efficace : l'exemple de la mauvaise habitude

 - pourquoi? relation aux attitudes et contre-argumentation
 - dans quel but? utilité, pertinence et conséquences
 - quoi? opérationnalisation et précision
 - où, quand, comment? relation à un plan et utilisation de stratégies
 - réalisme (intention et plan)
 - perception de contrôle et d'efficacité
 - accessibilité (gestalt et intentions non-complétées)

8

Influencer les actions par les attitudes

Traitement systématique : l'influence intentionnelle

- ⦿ La formation d'intention

Autre exemple : l'évaluation du potentiel d'acte suicidaire

9

Influencer les actions par les attitudes

Traitement systématique : l'influence intentionnelle

La question de l'accessibilité

- Le "self-monitoring"
- Associer l'attitude à la situation
- La conscience de soi (miroirs)
- La récence
- L'interférence avec une autre attitude
- Répétition et automaticité

10

Voilà!!

11