

Quel est le processus permettant à un individu d'agir en cohérence avec ses perceptions ? Comment les opinions influencent les gestes ? Pour explorer ces questions, il est d'abord nécessaire de poser la différence fondamentale entre attitude et comportement. Le comportement est l'ensemble des phénomènes observables chez un individu dans des circonstances données. C'est ce qui est visible : les actes. L'attitude est l'état mental qui prédispose à agir, c'est l'évaluation plus ou moins favorable d'un objet donné. C'est l'état d'esprit d'un individu à propos d'une institution, d'une valeur, d'un groupe ou d'une idée.

LA THÉORIE DU COMPORTEMENT PLANIFIÉ

Cette théorie élaborée par le psychologue I. Ajzen, éclaire le mécanisme du raisonnement humain et la relation entre ces deux notions. Elle part du postulat qu'un comportement résulte d'une intention, d'une décision raisonnée, il faut l'avoir décidé avant d'agir. « Il est plus probable pour moi d'aller en vélo au travail si j'ai l'intention de le faire ». Cette intention dépend de trois facteurs :

- Les attitudes envers le comportement : c'est la perception positive ou négative du comportement. A partir de ses croyances, de ses valeurs et de l'information disponible, l'individu évalue le comportement et ses conséquences. Par exemple « je considère que faire du vélo est bon pour la santé et ne pollue pas ».
- La norme subjective : c'est la pression sociale perçue par l'individu. Elle se base sur les attentes des groupes sociaux importants (familles, amis) et sur la motivation de l'individu à s'y soumettre ou non. Dans notre exemple, « mes collègues (que j'estime beaucoup) viennent tous en vélo, alors que mes parents (avec les lesquels je suis en conflit, justement pour des questions de conscience écologiques) ne jurent que par leur voiture ».

- Le contrôle comportemental perçu : c'est la facilité ou non de réaliser le comportement. Selon son expérience, l'individu peut anticiper les difficultés ou au contraire, imaginer des obstacles insurmontables, qu'ils soient logistiques ou psychologiques. Les origines socio-démographiques peuvent être très influentes, en particulier sur la perception de sa propre capacité à agir. « Il se trouve que j'ai de très bons souvenirs d'aller à l'école en vélo étant enfant, je juge qu'il sera assez simple de s'y remettre, en plus j'ai un vélo dans mon garage. »

SOMMES-NOUS TOUJOURS COHÉRENTS ?

Lorsqu'un individu a un comportement contraire à ses convictions, on parle de dissonance cognitive. Ce concept, théorisé par L. Festinger, est l'état d'inconfort psychologique ressenti par l'individu lorsqu'il perçoit une incohérence entre ses opinions et ses agissements. Il met alors en place une stratégie pour réduire cette tension :

- Il peut réduire la dissonance en justifiant le comportement ou en minimisant l'importance de son attitude. « J'ai peur de transpirer en venant en vélo » ou « Je fais déjà pas mal de sport ».
- Mais en cas de dissonance cognitive trop forte, il modifie complètement son attitude ou son comportement afin que ceux-ci soient cohérents entre eux. « Finalement le vélo, ce n'est pas fait pour moi » ou « J'ai vendu ma voiture pour ne prendre que mon vélo ! ».

Ainsi, de multiples paramètres cognitifs, affectifs et situationnels permettent de présumer une intention à agir, et donc un comportement. Cependant, le fait que la décision soit raisonnée ne veut pas dire qu'elle est rationnelle ou qu'elle est basée sur des règles objectives et logiques, mais simplement que la personne passe par un moment de délibération interne.

Face à une situation, un individu évalue, consciemment ou non, les conséquences de ses actes. Ses croyances à propos des enjeux, des attentes de son entourage et de sa propre capacité à agir, détermine son intention d'agir et favorise l'adoption d'un comportement spécifique.

POUR ALLER PLUS LOIN :

- Le changement de comportement en ERE, G. Boudreau
- La relation attitude-comportement : un état des lieux, F. Michelik
- Attitude et comportement dans le rapport cause-effet : quand l'attitude détermine l'acte et quand l'acte détermine l'attitude, D Vaidis
- La dissonance cognitive – La Tronche en Biais (vidéo – 14 min)

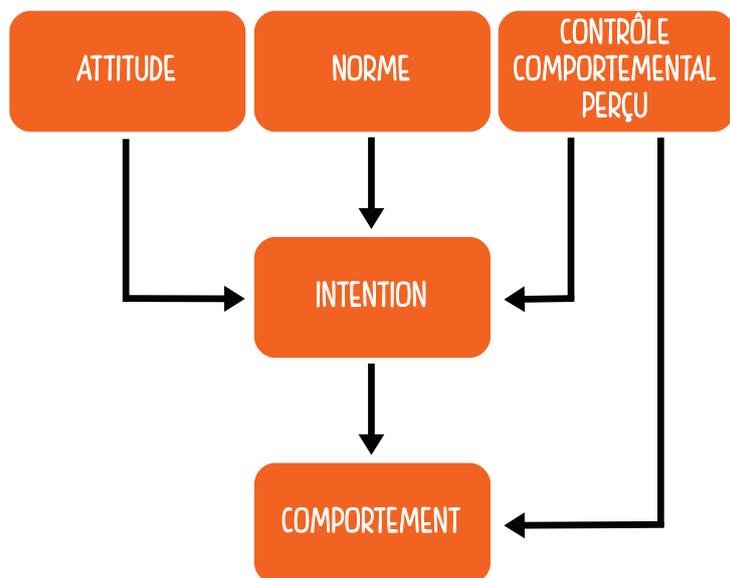


Schéma de la théorie du comportement planifié selon Ajzen



RENFORCER LES ATTITUDES

Une attitude envers un comportement donné doit être suffisamment stable et solide pour la formuler en intention puis la transposer en comportement. Une façon d'utiliser la théorie du comportement planifié et la dissonance cognitive dans nos actions est de permettre aux individus qu'on accompagne d'en renforcer certaines dimensions. Prenons un exemple : imaginons une personne en état de dissonance cognitive à propos de sa consommation de viande : « Je crois qu'il faudrait que je mange plus souvent végétarien... ». Afin qu'elle adopte un comportement en adéquation avec sa conviction, on peut mettre en place une stratégie lui permettant de renforcer son attitude positive à propos du comportement « diminuer sa consommation de viande ».

Attention, s'appuyer sur la dissonance cognitive est une entrée généralement efficace mais il est nécessaire de faire preuve d'empathie pour ne pas braquer, ne pas mettre mal à l'aise... A manier avec précaution !



DIMENSION DE L'ATTITUDE	EXEMPLE DE STRATÉGIE
<p>L'IMPORTANT DE L'ATTITUDE C'est l'intérêt porté à l'attitude, en relation avec ses valeurs, la force de la signification personnelle de l'attitude.</p>	<p>Proposer de classer les éléments reliés à l'attitude souhaitée, en fonction de ce qui est le plus important aux yeux de la personne : Est-ce que la personne attache de l'importance d'abord au bien-être animal, à la pollution, à l'apport nutritionnel, à la qualité gustative, à la santé, à la convivialité du barbecue ... ? Repérer ce qui lui est important permettra à l'accompagnant d'orienter son discours, d'offrir des entrées adaptées.</p>
<p>L'ACCESSIBILITÉ ET L'EXPÉRIENCE DIRECTE C'est la fréquence d'expression de l'attitude et le degré d'implication de la personne dans l'expression de l'attitude.</p>	<p>Lister tous les avantages à manger végétarien, aller écouter des pairs, inviter à un repas, organiser un atelier cuisine, fournir des recettes, inciter à les tester, faire expliquer la démarche et les raisons à un ami...</p>
<p>LA CERTITUDE DE L'ATTITUDE C'est le degré de confiance accordée à l'attitude, la force de la conviction du bien fondé de l'attitude.</p>	<p>Faire appel à un expert sur le sujet qui fait douter pour apporter des arguments clairs et des éléments techniques. Emmener à une conférence, prêter un livre, visionner un film.</p>
<p>LA CONSISTANCE STRUCTURELLE C'est la concordance entre les éléments de savoirs (connaissances, croyances et opinions) et de ressentis (émotions, sentiments).</p>	<p>Lorsque les premiers pas ont été effectués, faire le point avec la personne : Se sent-elle bien dans cette situation ? Qu'a-t-elle gagné ? On peut mesurer le chemin parcouru, et proposer globalement toutes les activités permettant de mettre des mots sur des émotions ou de susciter du plaisir dans le cadre de l'attitude souhaitée.</p>