

## Observation expérimentale des attitudes

Auteur : Foucault, Michel

### Présentation de la fiche

Coteb044\_B\_f0928

SourceBoite\_044\_B-49-chem | Psychologie des attitudes.

LangueFrançais

TypeFicheLecture

RelationNumérisation d'un manuscrit original consultable à la BnF, département des Manuscrits, cote NAF 28730

### Références éditoriales

Éditeuréquipe FFL (projet ANR *Fiches de lecture de Michel Foucault*) ; projet EMAN (Thalim, CNRS-ENS-Sorbonne nouvelle).

Droits

- Image : Avec l'autorisation des ayants droit de Michel Foucault. Tous droits réservés pour la réutilisation des images.
- Notice : équipe FFL ; projet EMAN (Thalim, CNRS-ENS-Sorbonne nouvelle). Licence Creative Commons Attribution - Partage à l'Identique 3.0 (CC BY-SA 3.0 FR).

Notice créée par [équipe FFL](#) Notice créée le 25/08/2020 Dernière modification le 23/04/2021

---

Lazarsfeld : "The people's choice : how the voter makes up his mind in a presidential campaign." (1948)

Pb : comment s'explique la victoire de Truman, et sa victoire (district de Erie, et petite collectivité (district de Erie et de Ohio) sur l'influence de la campagne électorale pour l'élection à la présidence en 1940.

Méthode : interview répétée (panel).

- on prend 1 échantillon immobile (3 000 sur 43 000 personnes), on le divise en 4, et on choisit de ces quartiers, il y a 1 autre analogie d'individualité des diverses catégories sur la question de l'échantillonnage (âge, sexe, lieu de résidence et de naissance, niveau d'instruction, caractéristiques ethniques).

- 3 de ce échantillon firent figure de groupes témoins et ne purent être interrogés qu'à faire<sup>1)</sup>. Le 4ème fut soumis à 6 interviews successives, à 1 mois d'intervalle.

BnF  
MSS

Ces interviews portent non seulement sur les attitudes propres d'eux, mais aussi

(sur ce que les autres ont à dire à propos de l'intervieweur)

- sur les différentes caractéristiques qu'ont à la nature des relations de ces attachés.
- sur l'amplitude du système de refus auquel elles se substituent (moyens d'interrompre, influencer, empêcher).

### Risultats.

- 1 Les attachés sont très échelonnés (+ de 80% des individus n'ont pas vécu dans la campagne).
- 2 Ils ne jouent que peu d'influence que d'une manière réflexive (en mêlant attention et ce qui renforce leur implication).
- 3 Les interactions avec l'intérieur du groupe (en particulier renforcer le互相了解 entre les personnes) sont les plus nombreuses et les moins libératrices. Ce sont les moins bien informés et les moins intégrés.
- 4 La campagne renforce les attachés préexistants et crée plusieurs en attachés homogènes, mais souvent assez.

(Girard - pp 193-195)