

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À TROIS-RIVIÈRES

MÉMOIRE

PRÉSENTÉ À

L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À TROIS-RIVIÈRES

COMME EXIGENCE PARTIELLE

DE LA MAÎTRISE EN PSYCHOLOGIE

PAR CHRISTINE BÉRUBÉ

LE STYLE ATTRIBUTIONNEL: UN PRÉDICTEUR DE SUCCÈS

CHEZ LES GENS EN RECHERCHE D'EMPLOI

AOÛT 1996

Université du Québec à Trois-Rivières

Service de la bibliothèque

Avertissement

L'auteur de ce mémoire ou de cette thèse a autorisé l'Université du Québec à Trois-Rivières à diffuser, à des fins non lucratives, une copie de son mémoire ou de sa thèse.

Cette diffusion n'entraîne pas une renonciation de la part de l'auteur à ses droits de propriété intellectuelle, incluant le droit d'auteur, sur ce mémoire ou cette thèse. Notamment, la reproduction ou la publication de la totalité ou d'une partie importante de ce mémoire ou de cette thèse requiert son autorisation.

Sommaire

Les études sur le style attributionnel constituent un apport intéressant pour tenter de comprendre le comportement humain à travers une grande variété de problématiques. À cet effet, il a été démontré à maintes reprises que lorsque confrontées à des situations d'échec, les personnes ayant un style attributionnel davantage optimiste se montrent moins facilement déprimées, moins malades et elles possèdent également un plus haut niveau d'accomplissement dans les études, les sports et au travail. La première hypothèse retenue dans le cadre de cette recherche consiste à vérifier si les gens en recherche d'emploi disposant d'un style attributionnel plus optimiste rencontrent davantage de succès dans leurs démarches d'emploi. La seconde hypothèse, qui comporte un objectif appliqué, vise à vérifier l'impact du style attributionnel sur le succès des chercheurs d'emploi qui ont bénéficié de la formation Club de Recherche d'Emploi (CRE), offerte par Développement des Ressources Humaines Canada. Pour réaliser cette étude, 196 personnes en recherche d'emploi ont rempli la version française de l'Expanded Attributional Style Questionnaire (Peterson et Villanova, 1988) afin de connaître leur style attributionnel. Les mesures de succès à l'emploi ont été obtenues par le biais d'un entretien téléphonique, effectué vingt semaines plus tard. Les informations recueillies ont permis d'identifier parmi les participants, ceux qui ont réussi à se trouver du travail et ceux dont les tentatives se sont avérées vaines. Les résultats obtenus n'ont pas confirmé les hypothèses voulant que les chercheurs d'emploi disposant d'un style

attributionnel plus optimiste rencontrent davantage de succès dans leurs démarches d'emploi et ce, peu importe le fait qu'ils aient suivi ou non la formation CRE.

Table des matières

Sommaire	ii
Liste des tableaux	vi
Introduction	1
Chapitre premier - Contexte théorique	7
Le phénomène de la résignation acquise	8
La théorie de la résignation acquise	11
La reformulation de la théorie de la résignation acquise	14
Le processus attributionnel	15
Les dimensions causales	16
Le style attributionnel	18
Les instruments de mesure du style attributionnel	19
Les recherches portant sur le style attributionnel	20
Le style attributionnel et la dépression	21
Le style attributionnel et l'accomplissement au plan scolaire	24
Le style attributionnel et les performances sportives	26
Le style attributionnel et la santé physique	29
Le style attributionnel et l'accomplissement au travail	33
Le style attributionnel et les chômeur(se)s	34
Synthèse et formulation des hypothèses	38

Chapitre II - La méthodologie	41
Les sujets	42
Les instruments de mesure	43
Questionnaire EASQ.....	43
Entretien téléphonique.....	45
Le déroulement	45
Chapitre III - Résultats	48
Chapitre IV - Discussion	64
Conclusion	73
Remerciements	76
Références	77

Liste des tableaux

Tableau

1	Répartition des sujets selon leur sexe.....	50
2	Moyennes obtenues pour les variables descriptives pour les deux groupes (sans formation et avec formation).....	51
3	Moyennes obtenues pour les variables dépendantes pour les deux groupes (sans formation et avec formation).....	52
4	Intercorrélations entre les variables (groupe sans formation).....	54
5	Intercorrélations entre les variables (groupe avec formation).....	55
6	Régression Multiple des Variables Indépendantes sur la Variable Dépendante “Nombre de demandes d’Emploi”.....	57
7	Régression Multiple des Variables Indépendantes sur la Variable Dépendante “Nombre de refus”.....	58
8	Régression Multiple des Variables Indépendantes sur la Variable Dépendante “Succès à l’Emploi”.....	59
9	Régression Multiple des Variables Indépendantes sur la Variable Dépendante “Nombre de jours”.....	61
10	Moyennes obtenues pour l’ensemble des Variables Indépendantes et Dépendantes pour les deux groupes (succès et sans succès).....	62

INTRODUCTION

Quotidiennement, nous faisons face à une foule d'événements tantôt prévisibles, tantôt imprévisibles. Comme tous les gens se retrouvent à un moment ou l'autre devant une situation qu'ils ne maîtrisent pas entièrement, des sentiments d'incertitude et de doute peuvent s'installer et donner place à une impression de perte de contrôle. À ce moment, il arrive que certaines personnes gardent tout de même espoir en leurs moyens et continuent à faire preuve de persévérance afin d'atteindre leur but. D'autres, par contre, vont préférer abandonner croyant que tout est perdu d'avance. Comment est-il possible d'expliquer que devant l'adversité, certaines personnes demeurent optimistes et continuent à faire des efforts, alors que d'autres se montrent davantage pessimistes et tendent à se résigner?

Abramson, Seligman et Teasdale (1978) se sont penchés sur ce phénomène et ont proposé un modèle connu sous le nom de la reformulation de la théorie de la résignation acquise. Ces auteurs affirment notamment que, lorsque les gens qui rencontrent des événements négatifs et incontrôlables anticipent les événements à venir comme étant également hors de leur contrôle, ils manifesteront des déficits. Plus spécifiquement, Maier et Seligman (1976) et Seligman (1975) rapportent comme principaux symptômes une passivité inappropriée, une difficulté à solutionner des problèmes, de la dépression et une faible estime de soi. En outre, Abramson et al. (1978) assument que les gens qui ont un style attributionnel pessimiste, c'est-à-dire ceux qui ont l'habitude d'expliquer les

événements négatifs par des attributions définies comme étant internes, stables et globales sont les personnes les plus vulnérables et les plus susceptibles de devenir résignées. Actuellement, on rencontre de plus en plus dans la littérature la notion de style attributionnel optimiste pour désigner les gens qui tendent à expliquer les événements négatifs par des attributions externes, instables et spécifiques. À cet effet, Peterson, Seligman et Vaillant (1988) ont démontré que les personnes ayant un style attributionnel davantage optimiste ont tendance à être plus efficaces dans leur vie. Ainsi, la notion de style attributionnel est bipolaire, chacune de ses extrémités constituant une tendance opposée qui caractérise les gens dans leur façon d'expliquer les événements positifs ou négatifs de la vie.

Ce modèle, qui a déjà été appliqué à une grande variété de problématiques humaines, a permis de démontrer par exemple, que les gens ayant un style attributionnel davantage pessimiste, lorsqu'ils sont confrontés ultérieurement à des événements de vie négatifs et incontrôlables seront plus enclins à devenir dépressifs (Metalsky, Abramson, Seligman, Semmel, & Peterson, 1982; Peterson et Seligman, 1984; Sweeney, Anderson, & Baily, 1986). En outre, ils seraient moins résistants face à la maladie (Peterson, 1988; Peterson, Seligman, & Vaillant, 1988), moins performants au plan académique (Kamen & Seligman, 1986; Peterson, Colvin, & Lin, 1992; Peterson, & Barrett, 1987) ou dans les sports (Seligman & Peterson, 1986; Seligman, Nolen-Hoeksema, Thornton, &

Thornton, 1990). Par ailleurs, une étude réalisée par Seligman et Schulman (1986) a permis d'établir une relation entre des agents d'assurances-vie ayant un style attributionnel davantage optimiste et ceux qui d'une part, demeuraient en poste plus longtemps et d'autre part, ceux qui obtenaient les ventes annuelles les plus substantielles.

Certains chercheurs se sont même intéressés à comprendre le rôle des attributions chez les gens sans emploi (Baum, Fleming, & Reddy, 1986; Feather, 1982; Feather & Barber, 1983; Feather & Davenport, 1981). Par contre, ces études n'ont pas été orientées spécifiquement en fonction du style attributionnel. Elles tiennent compte de plusieurs autres variables et la plupart du temps seulement de la dimension causale interne-externe. Ce qui se dégage de ces travaux est parfois contradictoire et peu concluant. Certains résultats vont à l'encontre du modèle de la résignation acquise et d'autres y trouvent appui partiellement ou en totalité. Considérant l'ambiguïté qui demeure, il devient intéressant de revoir ce parallèle dans des conditions différentes afin de mieux comprendre le lien existant entre le style attributionnel et les chercheurs d'emploi. S'appuyant sur la solidité des construits théoriques du modèle de la résignation acquise, est-il permis de croire que les gens disposant d'un style attributionnel plus optimiste se montreront plus persévérants dans leurs démarches et qu'ils rencontreront davantage de succès, comparativement à leurs homologues ayant un style opposé? En somme, le style

attributionnel peut-il constituer une variable de choix pour prédire quelles seront les personnes qui réussiront le mieux ou à l’opposé, celles qui auront le plus de difficultés à se dénicher un emploi?

Ainsi, l’objectif principal de cette recherche est de vérifier si les gens disposant d’un style attributionnel plus optimiste obtiendront davantage de succès dans leur recherche d’emploi que ceux ayant, au contraire, un style attributionnel plus pessimiste. Cette étude aura l’avantage d’être réalisée dans un contexte dit “écologique” puisqu’elle s’effectue avec la participation de vrais chercheurs d’emploi dans leur milieu de vie naturel. Aussi, considérant que des études (Green-Emrich & Altmaier, 1991; Peterson, 1988) ont déjà démontré qu’un entraînement spécifique pouvait contribuer à modifier le style attributionnel des gens les plus pessimistes, un projet comme celui-ci permettrait de suggérer de nouvelles recommandations aux intervenants offrant un soutien aux chercheur(se)s d’emploi.

Le présent mémoire comprend, dans son premier chapitre, une présentation de la reformulation de la théorie de la résignation acquise de Abramson, Seligman et Teasdale (1978), de même que ses principales applications. Tout d’abord, un bref historique sera présenté afin de situer le contexte dans lequel les travaux ont émergé, mais aussi dans le but d’aider à comprendre comment les diverses recherches réalisées sur le phénomène de

la résignation acquise ont mené à l'élaboration d'un modèle théorique applicable à l'être humain. Le modèle de Abramson et al. (1978) a été privilégié pour diverses raisons. D'une part, parce qu'il constitue l'un des courants dominants en psychologie sociale pour expliquer le phénomène de la résignation et d'autre part, parce qu'il a été corroboré maintes fois au plan empirique. Par ailleurs, bien qu'il ne s'agisse pas là d'éléments décisifs, le fait que ce modèle s'avère facile à reproduire et qu'il offre une perspective explicative simple face à la complexité des comportements humains a contribué à faire de ce modèle les assises théoriques de cette recherche.

Le second chapitre présente les composantes de la méthodologie utilisée pour les fins de la présente étude: soit une description des sujets ayant participé à cette recherche, une présentation des instruments de mesure utilisés et du déroulement de l'étude dans son ensemble.

Le troisième chapitre est consacré à la présentation et à l'interprétation des résultats. Finalement, la discussion et la conclusion suivent.

CONTEXTE THÉORIQUE

Premier Chapitre

Le phénomène de la résignation acquise

La découverte du phénomène de la résignation acquise remonte au milieu des années soixante. Il fut alors observé que le fait d'exposer des chiens à des stimuli douloureux et inévitables entraînait chez l'animal différents déficits. Seligman et Maier (1967) ont réalisé l'une des expériences caractéristiques concernant ce phénomène en utilisant la procédure du modèle triadique. Pour ce faire, ils ont d'abord réparti des chiens en trois groupes. Lors de la première phase de leur expérimentation, ils ont exposé les chiens de deux groupes à des chocs électriques douloureux. Ceux du premier groupe pouvaient interrompre les stimuli alors que ceux du second groupe ne pouvaient les éviter. Les chiens du troisième groupe quant à eux ne recevaient aucune forme de pré-traitement. Au moment de la seconde phase, soit vingt-quatre heures plus tard, les chiens des trois groupes se retrouvaient tour à tour dans une cage, où cette fois le simple fait de traverser une barrière leur permettait d'éviter les chocs électriques. Seligman et Maier (1967) ont alors noté que la plupart des chiens du second groupe, soit ceux ayant été exposés aux stimuli douloureux et inévitables ne parvenaient pas à franchir la barrière de manière à éviter les chocs. Ils subissaient passivement les chocs tandis que les chiens des deux autres groupes réussissaient à les éviter. Les chercheurs ont alors conclu de cette étude que le phénomène de résignation observé était attribuable au caractère incontrôlable des chocs électriques reçus lors de la phase de pré-traitement.

Cette découverte deviendra la pierre angulaire de la théorie de la résignation acquise qui sera formulée ultérieurement par ces mêmes auteurs.

Différents chercheurs ont travaillé sur ce phénomène de 1965 à 1969 avec au-delà de cent cinquante chiens et de ce nombre, les deux tiers ont démontré des signes de résignation (Maier & Seligman, 1976). Aussi, le phénomène a pu être observé avec d'autres espèces animales dont le chat (Seward & Humphrey, 1967), le poisson (Padilla, 1973) et le rat (Maier & Thomas, 1975; Seligman, Rosellini, & Kozak, 1975).

Hiroto (1974), afin d'étudier le comportement des humains dans des situations qu'ils ne contrôlent pas, a effectué une expérience avec des étudiants de collège. Il a reproduit la procédure du modèle triadique tel que vue précédemment, mais en remplaçant les chocs électriques par des bruits désagréables. Ainsi, lors de la première phase de son expérimentation, les sujets des deux premiers groupes se retrouvaient exposés à des bruits désagréables. Le seul élément différenciant les deux groupes était le contrôle qu'ils avaient sur les sons. Les sujets du premier groupe pouvaient en appuyant sur un bouton interrompre le bruit, alors que ceux du second groupe devaient subir les sons puisqu'aucune de leurs réponses n'avait d'effet sur le stimulus. Enfin, les sujets du troisième groupe n'étaient exposés à aucun pré-traitement. Au cours de la seconde étape, les sujets des trois groupes se retrouvaient à nouveau exposés à tour de rôle à des bruits

désagréables qu'ils pouvaient tous interrompre en traversant simplement avec leur main un disque d'un côté à l'autre d'une boîte. Tout comme ce fut observé chez les animaux, la plupart des sujets du second groupe demeuraient passifs et acceptaient les bruits désagréables.

Hiroto et Seligman (1975), ont vérifié si le phénomène de la résignation acquise interfère seulement avec des tâches similaires à celles du pré-traitement ou si, au contraire, ce phénomène peut se généraliser à une plus vaste étendue de comportements. En utilisant la procédure du modèle triadique, ces chercheurs ont effectué les quatre expérimentations suivantes avec des étudiants de collège: a) groupes ayant un pré-traitement avec des bruits désagréables inévitables ou évitables et groupe contrôle, suivi de bruits à éviter avec la tâche main-boîte, b) groupes ayant un pré-traitement avec des problèmes solubles ou insolubles à résoudre et groupe contrôle, suivi d'anagrammes à solutionner, c) groupes ayant un pré-traitement avec des bruits désagréables inévitables ou évitables et groupe contrôle, suivi d'anagrammes à solutionner et d) groupes ayant un pré-traitement avec des problèmes solubles ou insolubles à résoudre et groupe contrôle, suivi de bruits à éviter avec la tâche main-boîte. Le phénomène de résignation acquise a pu être observé pour chacune de ces quatre expérimentations, démontrant ainsi que les déficits de résignation pouvaient se généraliser d'une tâche instrumentale (bruits désagréables) à une tâche d'ordre cognitif (problèmes à solutionner) et vice versa. Hiroto

et Seligman (1975) ont alors suggéré que le phénomène de résignation acquise induit par la perception de non-contrôlabilité est davantage un élément stable plutôt qu'une caractéristique superficielle et temporaire.

Récemment, Peterson et Villanova (1986) (cités dans Peterson, Maier, & Seligman, 1993) ont réalisé une méta-analyse incluant 132 études utilisant certaines variations du modèle triadique et mesurant les performances des gens à diverses tâches, suite à l'induction de la résignation acquise en laboratoire. Il est également ressorti de ces résultats que les gens ayant été exposés à des situations incontrôlables réussissaient moins bien les tâches proposées subséquemment que ceux des groupes exposés, a priori, à des tâches qu'ils pouvaient contrôler ou ceux des groupes ne recevant aucun pré-traitement.

La théorie de la résignation acquise

L'une des premières hypothèses formulées pour tenter d'expliquer les mécanismes sous-jacents à ce phénomène chez l'humain a été suggérée par Maier et Seligman (1976). Ces auteurs affirment que le fait d'exposer une variété d'organismes à des situations incontrôlables génère chez eux des déficits à trois niveaux: motivationnel, cognitif et émotif. Cependant, l'événement en soi ne constitue pas une condition

suffisante pour engendrer lesdits déficits. En effet, selon Maier et Seligman (1976), c'est le fait de percevoir un événement comme étant hors de contrôle qui constitue le point central de leur théorie. Plus spécifiquement, ces auteurs assument qu'un organisme a une perception de non contrôle lorsqu'il constate qu'un événement s'avère être indépendant de ses comportements. Par exemple, se retrouvant exposée à des bruits désagréables qui apparaissent et disparaissent peu importe ses actions, une personne en vient à ne percevoir aucune relation de cause à effet et à croire qu'elle n'a aucun contrôle sur la situation. Ainsi, c'est la représentation cognitive qui découle de l'apprentissage de l'indépendance entre les réponses de l'organisme et les effets produits sur l'environnement qui génèrent les déficits de la résignation. En ce sens, leur modèle théorique s'insère dans une perspective d'apprentissage cognitif.

En ce qui a trait aux conséquences générées par la perception de non-contrôle, les auteurs font mention de trois types de déficits. Le premier, qui se définit en terme de motivation, fait référence au fait qu'une personne exposée préalablement à une situation perçue comme étant incontrôlable a tendance à initier subséquemment de moins en moins d'actions, ayant développé la croyance que ses actions sont futiles. Le second déficit est d'ordre cognitif en ce sens qu'une personne qui a appris que ses réponses n'affectent pas un résultat tend à généraliser cette perception de non contrôle à de nouvelles situations. En conséquence, cette impression de non-contrôle vient interférer

avec de nouveaux apprentissages puisque la personne doute de ses capacités à réussir. Enfin, ces auteurs relèvent un troisième déficit qui s'avère être de nature émotionnelle. De fait, ils ont observé au cours de diverses expériences que les sujets ne pouvant contrôler un événement traumatique démontraient d'abord de la peur, puis de la dépression (Seligman, 1975). Ils ont par conséquent noté que la perception de non-contrôle venait rompre l'équilibre émotif d'une personne.

Ce premier modèle a reçu certaines critiques entre autres parce que les auteurs n'ont apporté aucune précision permettant d'expliquer les différences individuelles retrouvées chez les gens. De fait, Maier et Seligman (1976) ont très peu élaboré sur les processus mentaux qui font en sorte que les gens perçoivent les événements comme étant incontrôlables. Ainsi, leur modèle laissait croire que le processus était automatique. Cependant comment expliquer que deux personnes exposées à une même situation puissent réagir différemment? Deux principales faiblesses ont été relevées de ce modèle. Par exemple, pourquoi lorsque des gens se retrouvent confrontés à une situation incontrôlable, certains peuvent être convaincus que la tâche est impossible à solutionner alors que d'autres au contraire croient que la tâche est réalisable, mais que ce sont eux qui ne disposent pas des habiletés nécessaires pour l'exécuter correctement? Le modèle proposé par Maier et Seligman (1976) ne permet donc pas de distinguer quand une situation est incontrôlable pour une seule personne et quand elle l'est pour tout le

monde. La seconde faiblesse soulevée est le fait que le modèle de Maier et Seligman (1976) ne donne aucune spécification permettant de connaître l'étendue et la durée des déficits de résignation. Entre autres, pourquoi certaines personnes généralisent-elles à des situations contrôlables leur perception de non-contrôle et que d'autres ne le font pas? Pourquoi les déficits de résignation sont-ils temporaires chez certaines personnes et de plus longue durée chez d'autres? Pour pallier ces faiblesses, Abramson, Seligman et Teasdale (1978) ont suggéré la reformulation de la théorie de la résignation acquise.

La reformulation de la théorie de la résignation acquise

Cette théorie, qui constitue les assises théoriques de la présente recherche, reprend essentiellement les concepts du modèle de Maier et Seligman (1976), mais intègre en plus des notions empruntées aux théories de l'attribution. Ce nouvel apport permet ainsi une meilleure compréhension des variations individuelles retrouvées chez les gens exposés à des événements qu'ils considèrent incontrôlables. Ainsi, il contribue à expliquer la chronicité et la généralisation des déficits de résignation, de même que la baisse notée au niveau de l'estime de soi. Toutefois, avant d'élaborer davantage sur cette théorie, il apparaît important de présenter brièvement en quoi consistent les attributions, qui constituent, dans le présent modèle, des concepts importants.

Le processus attributionnel

Les théoriciens de l'attribution affirment que chacun d'entre nous cherche, face à des événements que nous ne maîtrisons pas bien, à expliquer ce qui nous arrive. Plus précisément, ce serait en invoquant des causes aux événements rencontrés quotidiennement que les gens rendraient compréhensibles leurs actions et celles des autres. Par exemple, imputer au temps maussade un accident de voiture ou invoquer un manque d'étude à la suite d'un échec scolaire viendrait donner un plus grand sens à ce qui est vécu. Selon Heider (1958), l'un des pionniers dans le domaine des attributions, ce besoin d'attribuer des causes serait activé notamment par la recherche d'une plus grande harmonie et par un désir de mieux comprendre, d'organiser et même de contrôler l'environnement. Ce besoin aurait en outre une fonction d'adaptation, puisque le fait de chercher à comprendre le lien existant entre nos comportements et les résultats obtenus nous permettrait de tenter de reproduire ce qui est plaisant et satisfaisant et, en contrepartie, de modifier ou d'éviter ce qui s'avère être désagréable et insatisfaisant. En reprenant les deux exemples précédents, soit l'accident de voiture et l'échec scolaire, une personne pourrait décider de redoubler de prudence lorsque les conditions climatiques sont défavorables afin d'éviter un nouvel accident et augmenter son temps d'étude de manière à mieux maîtriser la matière d'un prochain examen.

Abramson et al. (1978) ont intégré ces notions dans leur modèle théorique, faisant du processus attributionnel l'élément médiateur entre la perception de non contrôle et les déficits de résignation qui peuvent s'ensuivre. Ils ont relevé à cet effet, trois paramètres, appelés dimensions causales, qui permettent de mieux expliquer les divers déficits de résignation, de même que leur ampleur.

Les dimensions causales

La première dimension causale qui est définie comme étant le lieu de causalité, soit l'internalité versus l'externalité, concerne le rapport dichotomique soi-autre. Une attribution est dite "interne" lorsqu'elle fait référence à des facteurs relatifs à l'individu, notamment ses comportements et ses aptitudes. A l'opposé, une attribution est dite "externe" lorsqu'elle se situe à l'extérieur de la personne et qu'elle fait plutôt référence à des facteurs environnementaux. Ainsi, attribuer à la chance le fait de s'être trouvé un nouvel emploi constituerait une attribution externe alors qu'attribuer ce même succès à ses propres compétences consisterait en une attribution interne. Selon Abramson et al. (1978), attribuer fréquemment à des causes internes des événements négatifs aurait tendance à entraîner une baisse au niveau de l'estime de soi.

La seconde dimension, qui fait référence à la durée d'une attribution à travers le temps, signifie qu'une attribution peut être stable ou instable. Par exemple, imputer à un mauvais rhume une piètre performance scolaire est considéré comme une attribution instable, parce qu'il est possible de présumer que l'on réussira mieux lorsque notre état de santé sera meilleur. Au contraire, invoquer la stupidité pour expliquer cette même performance devient une attribution plus stable puisque les capacités intellectuelles ne fluctuent pas à travers le temps. Cette dimension (stabilité versus instabilité) aide à prédire si les déficits de résignation seront temporaires (instables) ou de plus longue durée (stable).

La troisième dimension réfère à l'étendue, c'est-à-dire au fait qu'une attribution peut être spécifique ou globale. Elle est dite "spécifique" lorsqu'elle est circonscrite et qu'elle n'affecte que quelques situations bien particulières. En revanche, on dit qu'elle est "globale" lorsqu'elle est généralisée et concerne une plus grande variété de situations. Une personne qui vient, par exemple, de perdre une compétition de natation et qui attribue cette défaite à une mauvaise technique de nage explique cet événement en terme spécifique et ne généralise pas sa défaite à d'autres situations. Au contraire, attribuer cette faible performance à un manque de talent dans les sports consiste en une attribution plus globale, qui risque éventuellement d'affecter les performances de cette personne dans plusieurs autres disciplines sportives.

Chaque cause peut être mesurée sur chacune des trois dimensions. Par exemple, invoquer le fait que l'on se trouve peu attirant pour le sexe opposé parce qu'un rendez-vous galant s'est soldé par un échec pourrait être considéré comme une attribution interne, globale et stable. Par contre, attribuer cet événement au fait que la personne du sexe opposé était trop ennuyante devient une attribution externe, spécifique et instable.

Le style attributionnel

Abramson et al. (1978) ont introduit la notion de style attributionnel à partir de ces trois dimensions causales. Le style attributionnel constitue la tendance qu'ont les gens à invoquer plus fréquemment certaines causes pour expliquer les bons et mauvais événements qu'ils rencontrent. Plus spécifiquement, Abramson et al. (1978) stipulent que les gens qui ont l'habitude d'invoquer des causes internes, stables et globales pour expliquer leurs échecs et des causes externes, instables et spécifiques pour expliquer leurs succès ont un style attributionnel davantage pessimiste. Ces auteurs considèrent également que ces personnes sont plus susceptibles de vivre des sentiments dépressifs lorsqu'elles sont confrontées à des événements de vie négatifs et perçus comme étant hors de leur contrôle. Trois principales prédictions découlent de leur modèle:

1. Les personnes qui ne sont pas dépressives, mais qui démontrent un style attributionnel pessimiste sont plus à risque de devenir dépressives dans le futur; 2. Les personnes qui sont dépressives mais qui disposent d'un style attributionnel non pessimiste vont avoir tendance à se rétablir de leur dépression plus rapidement; 3. Les personnes dépressives ayant un style attributionnel pessimiste mais bénéficiant d'un processus thérapeutique ou de techniques préventives verront diminuer leurs symptômes dépressifs (Peterson, Maier, & Seligman, 1993, traduction libre, p. 196).

Les instruments de mesure du style attributionnel

Afin d'évaluer le style attributionnel, divers instruments de mesure ont été développés au fil des ans. A cet effet, deux principales techniques ont été mises de l'avant. L'une consiste en un questionnaire que l'on retrouve sous diverses formes. Sa toute première version, d'abord développée par Seligman, Abramson, Semmel et Von Bayer (1979), puis revue et corrigée par Peterson, Semmel, Von Bayer Abramson et Metalsky (1982) porte le nom "d'Attributional Style Questionnaire" (ASQ). Ce questionnaire est composé de douze items comportant six événements de vie hypothétiques positifs et six autres négatifs. Le répondant doit imaginer que chaque événement le concerne et trouver la principale raison pouvant l'expliquer. Par la suite, il doit coter chacune des causes énumérées en fonction des trois dimensions causales dont il a été question précédemment. Plusieurs autres questionnaires dont "l'Expanded Attributional Style Questionnaire" (Peterson & Villanova, 1988), le "Child Attributional

Style Questionnaire” (Seligman, Peterson, Kaslow, Tanenbaum, Alloy, & Abramson, 1984), “l’Occupational Attributional Style Questionnaire”, (Furnham, Sadka, & Brewin, 1992) et le “Real Events Attributional Style Questionnaire”, (Norman & Antaki, 1988) ont été dérivés de l’ASQ. Ils comportent tous divers événements à évaluer en fonction des trois dimensions causales.

L’autre technique, appelée “Content Analysis of Verbatim Explanation” (CAVE) consiste en l’analyse du verbatim contenu dans diverses attributions. Cette mesure fut développée par Peterson, Luborsky et Seligman (1983). Bien que moins répandue, cette technique a été utilisée avec succès dans au moins une douzaine d’études (Peterson, Schulman, Castellon, & Seligman, 1992). Brièvement, cette technique comporte deux principales étapes. D’abord, le chercheur doit relever, dans les écrits des répondants, les propos contenant des attributions reliées à des événements de vie négatifs. Lors de l’étape subséquente, il doit faire coter, par des juges entraînés, les attributions en fonction des trois mêmes dimensions causales.

Les recherches portant sur le style attributionnel

Plusieurs recherches basées sur le modèle de Abramson et al. (1978) et utilisant l’une des deux principales techniques mentionnées précédemment ont été réalisées.

Ainsi, de nombreux parallèles ont pu être ainsi établis entre le phénomène de la résignation acquise et diverses problématiques liées à l'être humain.

Le style attributionnel et la dépression

Les premières études ont porté sur la dépression. Seligman (1975), qui fut l'un des premiers à mettre en relation ces deux variables, affirme qu'il existe plusieurs similarités entre les principaux symptômes de la résignation acquise et ceux de la dépression. Il suggère notamment que les réactions dépressives proviennent, tout comme dans le phénomène de la résignation acquise, de la croyance qu'une personne peut avoir d'être incapable de contrôler les événements importants de sa vie. En outre, Abramson et al. (1978) émettent l'hypothèse que les gens ayant l'habitude de faire des attributions internes, stables et globales pour des événements négatifs sont plus enclins à vivre des réactions dépressives. En d'autres termes, la théorie de la reformulation de la résignation acquise est un modèle appelé "diathesis-stress", où une fragilité pré-existante, soit un style attributionnel pessimiste, pairée à un environnement stressant, soit les événements de vie négatifs, rend un individu plus à risque de vivre des difficultés subséquentes.

À cet effet, Metalsky, Abramson, Seligman, Semmel et Peterson (1982) ont démontré, en se servant de l'ASQ, que les étudiants faisant davantage d'attributions

internes ou globales face à des événements négatifs au temps 1 de leur expérimentation étaient ceux qui, à la suite d'un mauvais résultat à leur examen de mi-session au temps 2, étaient aux prises avec des réactions dépressives plus sévères.

Peterson et Seligman (1984) ont recensé une douzaine d'études utilisant pour la plupart l'ASQ et mettant en relation le style attributionnel et la propension qu'ont certaines personnes à devenir davantage dépressives. Ces diverses études, comme le soulignent les deux auteurs, supportent le modèle de la résignation acquise. Ainsi, des liens significatifs entre une tendance à faire des attributions internes, stables et globales face à des événements négatifs et la présence d'un plus grand nombre de symptômes dépressifs ont été relevés chez des étudiants de collège, des femmes provenant de faible niveau socio-économique, des adultes, des patients dépressifs et des enfants. Par surcroît, certaines de ces études ont permis de démontrer qu'un style attributionnel plus pessimiste jumelé à des événements négatifs prédispose une personne à devenir dépressive.

Sweeney, Anderson et Bailley (1986) ont, quant à eux, effectué une méta-analyse recensant cent quatre études portant sur le style attributionnel et la dépression. Les résultats qu'ils ont obtenus soutiennent également le modèle de la reformulation de la résignation acquise à l'effet que des attributions internes, stables et globales pour des

événements négatifs sont reliés significativement à la dépression. Il en est de même pour les événements positifs, où des attributions externes, instables et spécifiques sont associées à la dépression.

Robins (1988) dans une autre méta-analyse rapporte que le score composé négatif, soit la somme des trois types d'attribution (interne, stable et globale) est, pour la plupart du temps, corrélée positivement à la dépression. Toutefois, il précise que lorsque les dimensions sont analysées séparément, on ne retrouve qu'une faible consistance à travers les recherches. Par conséquent, bien que de nombreuses études faisant un parallèle entre ces deux variables soutiennent le modèle théorique d'Abramson et al. (1978), d'autres ne démontrent qu'un faible lien ou pas du tout (Robin & Hayes, 1995). Il semble donc exister une certaine inconsistance dans les résultats de l'ensemble des recherches portant sur le style attributionnel et la dépression. Selon Robins et Hayes (1995), ce manque de consistance serait attribuable dans certains cas, à une méthodologie inappropriée, dont un échantillonnage insuffisant et des instruments mesurant le style attributionnel ayant une trop faible fiabilité. De plus, ces auteurs suggèrent que plusieurs de ces études ont trop simplifié les prédictions du modèle théorique de la reformulation de la résignation acquise en cherchant souvent à tester uniquement la corrélation existant entre le style attributionnel et la dépression plutôt que de s'intéresser à l'interaction entre ces deux variables, tel que proposé par le modèle. Toutefois, ces auteurs mentionnent que de

récents développements laissent voir que des études plus sophistiquées tenant compte davantage du modèle “diastesis-stress” et utilisant de meilleurs instruments de mesure sont en cours.

Le style attributionnel et l’accomplissement au plan scolaire

Outre le domaine de la dépression, l’application du modèle de la résignation acquise la plus connue est l’accomplissement au plan scolaire (Peterson, 1990, 1992). De fait, comme la théorie de la reformulation de la résignation acquise prédit que les gens ayant un style attributionnel davantage pessimiste tendent à se résigner, certains chercheurs ont exploré l’idée que devant des frustrations et des échecs, ce type de personnes aurait tendance à devenir plus défaitiste, voire même plus fataliste et à agir avec une plus grande passivité. À l’opposé, ils ont émis l’hypothèse que ceux ayant un style plus optimiste, c’est-à-dire ceux qui font davantage d’attributions externes, instables et spécifiques face à des événements négatifs seront ceux qui réussiront le mieux.

Kamen et Seligman (1986) ont administré l’ASQ à des étudiants de niveau universitaire. Les résultats mis à jour par cette étude suggèrent qu’il existe un rapport entre le modèle de la reformulation de la résignation acquise et l’échec au plan scolaire.

Ainsi, la tendance qu'ont certains à faire davantage d'attributions internes, stables et globales aide à prédire ceux qui obtiendront les plus faibles résultats académiques et ce, pour des habiletés scolaires équivalentes.

À l'instar de ces chercheurs, Peterson et Barrett (1987) ont démontré que les étudiants de niveau universitaire faisant le plus d'attributions internes, stables et globales en répondant à l'ASQ étaient ceux qui obtenaient les plus faibles résultats scolaires. Par ailleurs, une analyse secondaire a relevé que les étudiants ayant un style attributionnel plus pessimiste se fixaient moins d'objectifs spécifiques au plan académique et allaient chercher moins de conseils.

Peterson, Colvin et Lin (1992) ont suivi une quarantaine d'étudiants de niveau universitaire pendant quatre semaines au cours d'un été. Les résultats qu'ils ont obtenus tendent à démontrer que pour trois des quatre semaines qu'a duré l'expérimentation, ceux disposant d'un style attributionnel plus optimiste se sont montrés plus actifs suite à un échec, allant chercher davantage d'aide auprès d'une tierce personne, comparativement à leurs homologues ayant un style plus pessimiste qui, eux, demeuraient plus passifs.

Peterson (1988) a mené une étude où de deux groupes d'étudiants remplissant l'ASQ en début et en fin d'année, l'un a bénéficié d'un programme d'intervention visant à les encourager à faire davantage d'efforts pour réussir. Les résultats obtenus à l'ASQ en début d'année ont démontré que les étudiants du groupe qui allait recevoir la formation disposaient d'un style attributionnel plus pessimiste que ceux de l'autre groupe. Par contre, à la fin de cette année scolaire les étudiants du groupe d'intervention ont démontré un style attributionnel plus optimiste que ceux de l'autre groupe. Aussi, il est ressorti des résultats de cette étude que ceux du groupe ne recevant aucune formation sont devenus plus fatalistes au fur et à mesure que l'année progressait. Peterson (1988) conclut suite à de tels résultats qu'une intervention spécifique peut modifier le style attributionnel.

En résumé, donc, les études menées jusqu'à maintenant tendent à démontrer que les individus expliquant les échecs et les succès avec des attributions plus optimistes tendent à réussir davantage dans leurs études.

Le style attributionnel et les performances sportives

D'autres chercheurs se sont penchés sur la relation pouvant exister entre le style attributionnel et les performances au plan sportif. Pour ce faire, ils ont orienté leurs

études de manière à pouvoir vérifier si le style attributionnel pouvait aider à identifier les athlètes et les équipes sportives rencontrant le plus de succès.

Seligman et Peterson (1986), cités dans Peterson, Maier et Seligman (1993) ont tenté de vérifier si le style attributionnel d'une équipe professionnelle de ballon-panier pouvait être un bon prédicteur de succès. Leur première hypothèse étant qu'une équipe disposant d'un style attributionnel plus optimiste allait connaître davantage de succès suite à un revers. Le style attributionnel de cinq équipes de la ligue nationale de ballon-panier a été mesuré par la technique CAVE. Tel que prévu, les résultats ont permis de montrer que les équipes ayant un style attributionnel plus optimiste pour des événements négatifs ont mieux performé suite à une défaite que celles ayant un style attributionnel plus pessimiste. Aussi, une analyse de régression a démontré que le score composé pour les événements négatifs s'avérait être un bon prédicteur de succès suite à une défaite. En effet le modèle expliquant tout près de 55% de la variance.

Rettew, Reivich, Peterson, Seligman et Seligman (1990), cités dans Peterson, Maier et Seligman (1993) ont évalué à l'aide de la technique CAVE, le style attributionnel de douze équipes de la ligue nationale de Baseball. Ils se sont spécifiquement intéressés à lier le style attributionnel au pourcentage de victoires de chacune des équipes au cours d'une saison complète. Par ailleurs, ils ont vérifié si le

style attributionnel d'une équipe pouvait avoir un lien avec la capacité à se surpasser sous pression. Globalement, ces chercheurs ont découvert que les équipes ayant un style attributionnel plus optimiste, soit celles faisant des attributions instables, spécifiques et externes lors d'événements négatifs et des attributions stables, globales et internes lors d'événements positifs ont rencontré plus de victoires dans leur saison que les équipes ayant un style attributionnel plus pessimiste. Par surcroît, une corrélation significative a été relevée entre le style attributionnel et la capacité à bien performer sous-pression lorsque l'on exclut de l'analyse les lanceurs (ceux-ci étant trop souvent remplacés et jouant trop peu de parties complètes). Ainsi, il semble selon de tels résultats que le meilleur prédicteur de réussite sous pression constitue la façon dont l'équipe perçoit les échecs et fait face à l'adversité.

Seligman, Nolen-Hoeksema, Thornton et Thornton (1990) se sont intéressés à savoir si les nageur(se)s, membres d'une équipe de natation de niveau universitaire ayant un style attributionnel plus pessimiste allaient offrir de moins bonnes performances que les nageur(se)s possédant un style davantage optimiste. Le style attributionnel a été mesuré avec l'ASQ. Tel que prévu, les résultats ont démontré que les personnes ayant un style attributionnel plus optimiste se remettaient mieux d'une défaite et performaient par la suite davantage que celles ayant un style attributionnel plus pessimiste. Seligman et al. (1990) ont également tenté de vérifier dans cette même étude si le fait de manipuler à la

hausse les temps de course (perception d'échec) allait faire en sorte que les personnes ayant un style attributionnel plus pessimiste obtiendraient des performances moindres que celles manifestant un style plus optimiste. Encore une fois, il est ressorti que les nageur(se)s plus pessimistes voyaient leurs performances se détériorer suite à une manipulation de leur temps de course comparativement aux plus optimistes chez qui on n'observait aucun changement.

Dans l'ensemble, il ressort des études portant sur les performances sportives qu'un style attributionnel plus optimiste est associé à de meilleures performances suite à un revers et à une meilleure capacité à performer sous pression. En outre, un style attributionnel plus optimiste constituerait un bon élément pour prédire qui, parmi des athlètes et même des équipes entières, réussiront le mieux.

Le style attributionnel et la santé physique

Le domaine de la santé physique a également été investigué. Les divers résultats mis à jour jusqu'à présent laissent présager que les personnes ayant un style attributionnel davantage optimiste tendent à être généralement dans un meilleur état de santé ou à être plus actives pour se rétablir lorsqu'ils sont malades que celles ayant un style plus pessimiste (Lin & Peterson, 1990; Peterson, Colvin, & Lin, 1992).

Buchanan et Seligman (1989), entre autres, se sont interrogés sur l'influence du style attributionnel chez les patients se remettant d'une attaque cardiaque. Ils ont analysé par la technique CAVE le style attributionnel individuel d'un groupe de personnes décédées d'une attaque cardiaque, pairées à un groupe de personnes ayant subi une attaque cardiaque, mais toujours vivantes. Pour ce faire, ils ont utilisé le contenu d'entrevues enregistrées sur vidéo-cassettes et échelonnées sur une période de huit ans et demi. Les résultats qu'ils ont obtenus sont venus démontrer que le style attributionnel constitue un bon prédicteur de mort par maladie coronarienne. En effet, la plus grande proportion de gens décédés, au cours de la période visée par cette étude, avaient l'habitude de faire des attributions stables, globales et internes pour des événements négatifs. Plus spécifiquement, il est ressorti que quinze des seize personnes ayant le style attributionnel le plus pessimiste sont décédées comparativement à seulement cinq des seize personnes ayant le style attributionnel le plus optimiste.

Peterson, Seligman et Vaillant (1988) ont mené une étude longitudinale auprès d'étudiants de niveau universitaire. En collaboration avec la Fondation William Grant qui voulait tenter d'identifier les déterminants du succès et d'une bonne santé, Peterson et al. (1988) ont pu utiliser des données recueillies depuis 1939. De manière plus spécifique, ces chercheurs ont analysé par la technique CAVE des documents écrits par

ces étudiants au retour de la seconde guerre mondiale dans les années 1945-46. Le style attributionnel de quatre-vingt-dix-neuf sujets a ainsi pu être établi. Peterson et al. (1988) ont trouvé que les sujets les plus en santé à l'âge de soixante ans étaient ceux qui à vingt ans avaient le style attributionnel le plus optimiste. Par surcroît, ils ont fait ressortir de cette même étude que les hommes disposant d'un style attributionnel davantage pessimiste ont commencé à être malades plus tôt et plus sévèrement que leurs comparses plus optimistes. À la lumière de tels résultats, Peterson et al. (1988) suggèrent qu'un style attributionnel optimiste constitue un déterminant de premier ordre pour prédire une meilleure santé. Actuellement, cette étude est toujours en cours et on espère, d'ici la prochaine décennie, pouvoir déterminer si un style attributionnel plus optimiste permet aussi de prédire une plus grande longévité.

Levy, Morrow, Bagley et Lippman (1988), qui se sont intéressés à un groupe de femmes souffrant d'un cancer du sein, ont démontré que les femmes qui ont survécu le plus longtemps sont celles qui, en début de processus, démontraient le style attributionnel le plus optimiste.

Peterson (1988) a mené deux études différentes. Lors de la première, il s'est interrogé à savoir si le style attributionnel permet de prédire des maladies plus fréquentes et davantage de visites chez le médecin. Pour réaliser cette recherche, il a administré

divers questionnaires, dont l'ASQ à des étudiants de collège. Les résultats qu'il a obtenus tendent à supporter l'hypothèse suggérant qu'un style attributionnel particulier place un individu à risque face à la maladie. En effet, les étudiants faisant davantage d'attributions stables et globales sont ceux qui ont relevé le plus de jours de maladie dans le mois suivant le début de l'expérimentation et qui ont consulté le plus souvent un médecin dans l'année suivante. Par la suite, Peterson (1988) a cherché à mieux comprendre et expliquer le lien existant entre le style attributionnel et la maladie. Il est ressorti de sa deuxième étude que les étudiants qui expliquent les événements négatifs par des attributions stables et globales rapportent une moins bonne hygiène de vie (par exemple: mauvaise nutrition, consommation de cigarettes et de boisson et événements de vie stressants), de même qu'une moins grande efficacité à modifier ces habitudes comparativement aux étudiants expliquant les événements négatifs par des attributions instables et spécifiques.

Peterson et Avila (1995) ont, quant à eux, démontré que les personnes disposant d'un style attributionnel plus optimiste vont même jusqu'à se percevoir moins à risque d'être malades et croient qu'ils sont plus aptes que les gens ayant un style plus pessimiste à prévenir d'éventuels problèmes de santé.

Toujours en rapport avec le domaine de la santé physique, Kamen-Siegel, Rodin, Seligman et Dwyer (1991) se sont penchés sur le rapport entre le style attributionnel et le système immunitaire. En se servant de la technique CAVE, ces chercheurs ont analysé le style attributionnel de personnes âgées en bonne santé. La principale mesure de compétence immunitaire a été le ratio des cellules T4 sur les cellules T8, obtenu par l'analyse d'échantillons de sang, un haut ratio signifiant une bonne compétence immunitaire (les cellules T4 représentant un facilitateur tandis que les cellules T8 seraient considérées comme étant davantage des supresseurs). Les résultats obtenus suggèrent qu'un style attributionnel plus pessimiste peut être considéré comme un important facteur de risque au plan psychologique, du moins chez les personnes âgées. D'autres études tentant d'établir un lien possible entre le phénomène de la résignation acquise et différents neuro-transmetteurs, des hormones et diverses structures cérébrales ont été réalisées ou sont toujours en cours (Peterson et al., 1993). Ce domaine innovateur demeure toutefois bien vaste et semble nécessiter encore beaucoup d'éclaircissements.

Le style attributionnel et l'accomplissement au travail

La notion de style attributionnel et le monde du travail ont également été mis en relation. En effet, considérant le fait que certains emplois comportent une bonne dose de frustration et engendrent des insatisfactions, voire même des abandons, il devient

intéressant de s'interroger sur l'effet du style attributionnel sur les performances au travail. Seligman et Schulman (1986) ont mené une étude longitudinale, échelonnée sur une période de deux années, auprès d'agents d'assurance. Cette clientèle a été ciblée en raison des fréquents refus auxquels sont confrontés ces gens, de même qu'à l'indifférence qu'ils peuvent rencontrer de la part de leurs clients. Ces chercheurs ont prédit que les agents disposant d'un style attributionnel plus optimiste allaient performer davantage dans leur travail que ceux ayant un style plus pessimiste, ce qui s'est avéré juste. De fait, selon les résultats obtenus, les agents ayant un style attributionnel plus optimiste sont demeurés en poste plus longtemps que ceux ayant un style plus pessimiste. Ils avaient donc moins tendance à abandonner leur travail. Par surcroît, il est ressorti de cette étude que les agents disposant d'un style attributionnel plus optimiste ont obtenu des ventes plus substantielles (plus de 37%) que leurs collègues plus pessimistes. Enfin, cette étude a également mis en relief que le style attributionnel devenait un meilleur prédicteur de succès que d'autres facteurs, tels la motivation, le talent ou les tests de sélection du personnel utilisés par la compagnie d'assurance.

Le style attributionnel et les chômeur(se)s

Quelques études ont été menées pour tenter de comprendre le rôle du processus attributionnel chez les gens sans emploi, toutefois, seule la notion d'attribution interne-

externe a été considérée, ne permettant pas ainsi de mesurer l'impact du style attributionnel dans son ensemble (Baum, Fleming, & Reddy, 1986; Feather & Barber, 1983; Feather & Davenport, 1981). Cependant, il demeure intéressant de mentionner ce que l'ensemble de ces chercheurs ont relevé concernant cette mesure, puisqu'il s'agit tout de même d'une des trois dimensions causales retrouvées dans le concept du style attributionnel.

D'abord, Feather et Davenport (1981) ont investigué la relation entre la dépression et le fait d'être sans emploi. Les résultats qu'ils ont obtenus vont à l'encontre du modèle de la reformulation de la résignation acquise (Abramson et al., 1978) et tendent à démontrer que les gens qui sont aux prises avec le plus de réactions dépressives sont ceux qui rapportent faire le plus d'efforts pour se trouver du travail et qui expliquent davantage par des attributions externes leurs difficultés à se trouver du travail. De fait, selon Abramson et al. (1978), on devrait s'attendre à des résultats tout à fait opposés.

Par contre, une étude subséquente, réalisée par Feather et Barber (1983), amène une distinction intéressante au plan de la dépression. En effet, ces deux chercheurs ont porté une plus grande attention au concept de la dépression en se servant d'instruments de mesure plus spécifiques. Il est alors ressorti de leur recherche que les personnes rapportant des réactions dépressives mineures faisaient davantage d'attributions

externes, tandis que celles manifestant les symptômes de dépression les plus sévères rapportaient plus d'attributions internes. En outre, Feather et Barber (1983) ont relevé que les gens aux prises avec les symptômes de dépression les plus sévères et faisant davantage d'attributions internes étaient ceux qui avaient rapporté la plus longue période sans travail. En conséquence, de tels résultats laissent sous-entendre que plus la période sans emploi s'allonge, plus forte est la dépression et plus les gens ont tendance à expliquer leurs difficultés à se trouver un emploi par des causes internes.

La dernière étude, effectuée par Baum, Fleming et Reddy (1986), a porté sur les réactions comportementales des gens, avec et sans emploi, devant des tâches à solutionner. Baum et al. (1986) ont observé un phénomène double au cours de cette étude. Ils ont noté que moins de trois semaines après la perte d'un emploi, leurs sujets se sont montrés tout aussi efficaces dans la résolution de problèmes que des gens déjà à l'emploi (groupe contrôle), alors que les autres sujets en chômage depuis plus longtemps persévéraient moins longtemps et ne parvenaient pas à résoudre les problèmes présentés. Selon ces chercheurs, de tels résultats convergent, dans un premier temps, vers la théorie de la "réactance" (Brehm, 1966) qui laisse sous-entendre que plutôt que de plier l'échine devant des difficultés, les gens ont tendance à redoubler leurs efforts. Cependant, ils stipulent que la théorie de la reformulation de la résignation acquise (Abramson et al.,

1978) permet d'expliquer, dans un second temps, les réactions de passivité et de résignation observées au sein des gens sans emploi.

Jusqu'à maintenant, Feather (1982) s'avère être le seul chercheur à avoir mis en relation le style attributionnel et les gens sans emploi. Plus spécifiquement, il s'est intéressé aux différences existantes au plan psychologique, notamment au niveau du style attributionnel, entre un groupe de gens à l'emploi et un groupe de gens sans emploi. Les mesures attributionnelles qu'il a obtenues à l'aide de l'ASQ ont amené dans l'ensemble des résultats peu concluants. En effet, Feather (1982) a observé que les gens du groupe sans emploi ont fait moins d'attributions stables pour expliquer les événements positifs et que les hommes du groupe sans emploi ont fait moins d'attributions internes pour expliquer les bons événements (aucune différence à ce niveau ne fut observée chez les femmes). De tels résultats demeurent cohérents avec les prédictions du modèle de la reformulation de la résignation acquise (Abramson et al., 1978), mais ne sont pas suffisants pour apporter un éclairage satisfaisant concernant le rôle du style attributionnel sur les gens sans emploi. Par surcroît, une étude similaire gagnerait à être reproduite avec un meilleur instrument de mesure. En effet, le questionnaire utilisé par Feather (1982) s'avère similaire à la toute première version de l'ASQ (Seligman, Abramson, Semmel, & Von Bayer, 1979), dont les propriétés

psychométriques laissaient à désirer, avec des coefficients de fidélité se situant entre .39 et .64 (coefficient alpha de Cronbach).

Synthèse et formulation des hypothèses

Considérant d'une part les nombreuses études qui ont mis en évidence l'importance du style attributionnel pour prédire différents phénomènes et, d'autre part, le fait qu'aucune étude n'ait tenté de vérifier l'impact du style attributionnel sur le succès obtenu par les chercheurs d'emploi, il devient intéressant de chercher à comprendre le lien existant entre ces deux variables. En effet, se chercher un emploi constitue un problème de taille avec l'économie actuelle. Le marché du travail est en mutation, les structures de l'emploi sont de plus en plus perturbées par des récessions, des restrictions budgétaires, des coupures et des fusions de postes (Limoges, 1987). On peut donc s'imaginer que les gens en recherche d'emploi se voient souvent confrontés à des refus de la part d'employeur(e)s et qu'il devient alors nécessaire de disposer d'une bonne dose de persévérance pour réussir à garder le moral et parvenir à se décrocher un emploi. En conséquence, on peut s'interroger sur la pertinence du style attributionnel comme déterminant pour prédire le succès à se trouver du travail.

Compte tenu de la solidité des construits théoriques de la reformulation de la théorie de la résignation acquise (Abramson et al., 1978), il devient plausible de penser que les gens disposant d'un style attributionnel plus optimiste se montreront plus actifs, plus persévérants et même plus combatifs dans leurs démarches d'emploi, comparativement aux autres chercheurs d'emploi ayant un style beaucoup plus pessimiste. Par conséquent, la première hypothèse qui sera testée est la suivante:

H1: Plus les gens ont un style attributionnel optimiste, plus ils obtiendront du succès dans leurs démarches d'emploi.

En outre, cette étude aura un objectif appliqué, permettant de vérifier l'impact du style attributionnel sur le succès des gens à se trouver du travail, et ce, malgré le fait qu'ils aient suivi une formation en recherche d'emploi. La formation dont il est question est le "Club de Recherche d'emploi" (CRE), offerte par Développement des Ressources Humaines Canada. Globalement, il s'agit d'une méthode développée par Azrin, Flores et Kaplan, (1975), utilisant la dynamique de groupe de même que des techniques de soutien et de recherche d'emploi, axées sur les principes du behaviorisme. Deux hypothèses centrales guident cette méthode: la première que les chercheurs d'emploi sont en mesure d'agir de manière autonome et efficace dans leur recherche d'emploi sans trop dépendre des services d'emploi gouvernementaux, et la seconde, que la recherche d'emploi est en

elle-même un travail à plein temps qui s'effectue plus aisément en groupe (Gouvernement du Canada, 1993). Pour être sélectionné(e)s, les participant(e)s doivent se montrer motivé(e)s, orienté(e)s et disponibles pour toute la durée de la formation, soit trois semaines (sauf bien entendu, s'ils se sont trouvés un emploi entre temps).

On dit de cette formation qu'elle a su démontrer son efficacité vis-à-vis des problèmes d'apprentissage, de motivation et d'attitude. Des données statistiques viennent appuyer cette méthode, lui conférant ainsi un bon taux de succès. En effet, Boisselle (1987) a mené pendant une période de deux ans, une étude visant à connaître le taux de placement de six différents centres au Québec et ses résultats ont démontré un taux de placement total de 89%. D'autres études similaires ont été effectuées dans le reste du Canada et aux Etats-Unis (Azrin et al., 1975; Carpenter, 1986), rapportant des taux de placement variant entre 58.3% et 95%. Toutefois, bien que cette formation détienne une bonne réputation, il demeure intéressant de se demander si les gens réussissent surtout grâce à la formation ou plutôt en raison de leur style attributionnel. Ainsi la seconde hypothèse testée sera la suivante:

H2: Plus les gens possèdent un style attributionnel optimiste, plus ils obtiendront du succès dans leurs démarches d'emploi, et ce, peu importe s'ils suivent ou non la formation en recherche d'emploi (CRE).

MÉTHODOLOGIE

Chapitre II

Ce chapitre est subdivisé en trois principales sections. La première présente une description des sujets, la seconde traite des instruments de mesure utilisés et la troisième porte sur le déroulement de l'expérimentation.

Sujets

L'échantillon de la présente étude se compose de 196 personnes francophones qui sont à la recherche d'un emploi. Les sujets sont répartis en deux groupes. Le premier groupe est constitué de 90 sujets n'ayant reçu aucun soutien particulier dans leurs démarches de recherche d'emploi, alors que le second groupe est composé de 106 sujets ayant suivi une formation en recherche d'emploi. L'âge moyen pour l'ensemble des sujets est de 34.4 ans, avec un écart-type de 8.80. Le niveau de scolarité moyen des sujets est de 14.4 années, avec un écart-type de 2.39. Par ailleurs, les sujets ont rapporté être sur le marché du travail depuis en moyenne 11.3 années, avec un écart-type 9.14 et ils étaient, au moment de l'expérimentation, en recherche d'emploi depuis 7.5 mois avec un écart-type de 10.07. Enfin, les sujets ont été recrutés sur une base volontaire et sans rémunération dans trois principales régions du Québec, soit Mauricie Bois-Francs (66%), Québec (22%) et Montréal (12%).

Instruments de mesure

Pour réaliser la présente recherche, les attitudes ont été mesurées à l'aide d'un questionnaire et le succès à l'emploi par un court entretien téléphonique effectuée 143 jours (20 semaines) après le moment où le questionnaire a été rempli.

Questionnaire EASQ

Tout d'abord, un volet "renseignements généraux" a été inséré au début du questionnaire EASQ afin de recueillir des informations d'ordre démographique.

L'adaptation française du Expanded Attributional style questionnaire (EASQ) effectuée par Simoneau, Sabourin et Wright (1990) a été utilisée comme mesure du style attributionnel dans la présente recherche.

Les qualités métrologiques de la version originale du EASQ s'avèrent satisfaisantes pour les trois dimensions causales mesurées. Les auteurs (Peterson & Villanova, 1988) ont obtenu une cohérence interne, estimée par le coefficient alpha de Cronbach, de .66 pour la dimension "internalité", de .85 pour la dimension "stabilité" et

de .88 pour la dimension “globalité”. L’adaptation française du EASQ a conservé exactement les mêmes cotes (Simoneau et al., 1990).

Le EASQ comporte vingt-quatre événements négatifs se rapportant à soi (p. ex., depuis quelques temps, vous cherchez un emploi sans succès. Vous allez à un rendez-vous “galant” et les choses tournent mal). Le sujet doit imaginer que chacun de ces événements lui arrive et identifier, selon lui, quelle serait la principale cause pouvant les expliquer. Par exemple, “c’est en raison de mon manque de scolarité si mes démarches d’emploi s’avèrent infructueuses” ou “si mon rendez-vous “galant” s’est soldé par un échec, c’est que l’autre personne était pour moi sans intérêt”. Par la suite, la personne répondant au questionnaire doit évaluer chacune des causes énoncées sur les trois dimensions causales (internalité, stabilité et globalité) à partir d’une échelle de 1 à 7. En conséquence, elle doit estimer si la cause énoncée est relative à elle ou plutôt à d’autres circonstances, soit de totalement interne à totalement externe, si la cause sera toujours présente dans l’avenir ou jamais présente, soit de totalement stable à totalement instable, et si cette cause affecte toutes les situations ou seulement l’événement en question, soit de totalement globale à totalement spécifique. La cotation s’effectue en compilant la moyenne des scores des vingt-quatre items pour chacune des trois dimensions. La cote minimale est de 24 tandis que la cote maximale est de 168. Une cote élevée révèle une tendance vers un style attributionnel davantage pessimiste.

Entretien téléphonique

Le succès à l'emploi a été mesuré par le truchement d'un court entretien téléphonique d'une durée moyenne de cinq minutes. Ainsi, les 196 sujets retenus pour la présente étude ont été contactés 20 semaines après avoir rempli leur questionnaire. Après un court préambule situant l'objet de l'appel, les informations suivantes ont été recueillies: 1) Depuis le moment où vous avez rempli notre questionnaire, vous êtes-vous trouvez un emploi? Si oui, précisez-en la date d'embauche, 2) Combien de démarches d'emploi (appels téléphoniques, envois de curriculum vitae et entrevues) avez-vous faites depuis le moment où vous avez rempli le questionnaire? et 3) Combien avez-vous reçu de refus de la part d'employeur (euse)s (refus au téléphone ou par le courrier) depuis le moment où vous avez rempli le questionnaire?

Déroulement

Tous les participants ont été informés avant le déroulement de l'expérimentation que cette étude s'insérait dans le cadre d'un projet de maîtrise en psychologie et que toutes les données recueillies allaient être traitées de manière confidentielle. Ils ont également été informés que ce projet visait principalement à mettre en relation leurs attitudes en général et le succès qu'ils obtiendraient ou non à se trouver un emploi.

Environ la moitié des sujets a été contactée, avec la permission de la direction du Centre d'Évaluation Maxi Ressources (CEMR)*, par le biais d'une banque informatisée de candidatures (BIC), contenant les coordonnées de plus de 200 personnes en recherche d'emploi. Ces gens ont d'abord reçu un appel téléphonique les informant de l'existence du projet de recherche. Par la suite, une vérification fut effectuée auprès d'eux afin de s'assurer s'ils étaient toujours en recherche d'emploi et, selon qu'ils acceptaient ou non de participer à l'étude, un questionnaire (comportant une enveloppe de retour pré-adressée et affranchie) leur était expédié par le courrier. Une autre grande proportion de sujets fut rencontrée lors de séances d'informations précédant les formations CRE avec la permission des coordonnatrices** des Clubs de recherche d'emploi Mauricie Bois-Francis, Québec et Montréal Centre-Ville. Ces Clubs de recherche d'emploi ont été privilégiés en raison du grand bassin de population qu'ils desservaient. Enfin, une dernière partie des sujets fut sollicitée sur une base individuelle.

* L'auteure tient à exprimer sa reconnaissance envers la direction du CEMR pour l'utilisation de la BIC.

** L'auteure tient également à remercier les coordonnatrices des CRE.

La phase d'expérimentation fut d'une durée totale de 12 mois, incluant l'administration du premier questionnaire au dernier suivi téléphonique (février 1994-février 1995). Environ 350 questionnaires furent distribués et de ce nombre, 196 ont pu être conservés. De fait, certains questionnaires n'ont pas été remplis correctement ou suffisamment et certains n'ont pas été retournés. Par surcroît, certains sujets n'ont pu être retracés lors de l'entretien téléphonique, faute de coordonnées pour les rejoindre. Enfin en ce qui concerne le suivi téléphonique, plus de 500 appels ont dû être effectués pour parvenir à rejoindre tous les gens concernés.

RÉSULTATS

Chapitre III

Résultats

La fidélité des trois dimensions du questionnaire utilisé, portant sur le style attributionnel (version française de L'Expanded attributional style questionnaire, Peterson et Villanova, 1988), a été analysée à partir des résultats obtenus dans le cadre de la présente recherche et a été évaluée à partir de l'alpha de Cronbach. Un coefficient de fidélité de .80 a été obtenu pour la dimension d'internalité, un de .88 pour la dimension de stabilité, et un de .90 pour la dimension de globalité. Ces résultats s'avèrent représentatifs d'une bonne fidélité et se comparent avantageusement à ceux obtenus par Peterson et Villanova (1988) et par Simoneau et al. (1990) pour la version française.

Les sujets ont été répartis en deux groupes, selon qu'ils aient suivi ou non une formation en recherche d'emploi. Le tableau 1 présente la répartition des sujets au sein des deux groupes en fonction de leur sexe.

Tableau 1
Répartition des sujets selon leur sexe

Groupes	Sexe		
	Hommes	Femmes	Total
Gr. sans formation	53	37	90
Gr. avec formation	45	61	106
Total	98	98	196

Le tableau 2 présente les différences de moyennes obtenues à l'analyse de variance entre les deux groupes, (avec et sans formation) pour les variables descriptives suivantes: âge, études, années d'expérience sur le marché de travail (Aemt), et mois en recherche d'emploi au moment de l'expérimentation (Moisr). Les résultats obtenus révèlent des différences significatives pour l'ensemble de ces variables, soit l'âge, le niveau d'études, le nombre de mois en recherche d'emploi et le nombre d'années d'expérience sur le marché du travail.

Tableau 2
Moyennes obtenues pour les variables descriptives
pour les deux groupes (sans formation et avec formation)

Variables	Gr sans formation	Gr avec formation			
	Moyenne	Moyenne	dl	F	p
Âge	35.8	33.2	1	4.08	.045*
Études	14.0	14.8	1	6.15	.014*
Aemt	12.7	10.2	1	3.75	.050*
Moisr	9.3	5.9	1	5.41	.021*

*:p<.05

Les données recueillies révèlent que les sujets du groupe sans formation sont en moyenne plus âgés que ceux du groupe ayant suivi la formation, qu'ils ont un niveau de scolarité légèrement plus bas, qu'ils se cherchent un emploi depuis plus longtemps et qu'ils ont un plus grand nombre d'années d'expérience sur le marché du travail.

Le tableau 3 présente les différences de moyennes obtenues entre les deux groupes au niveau de l'ensemble des variables dépendantes mesurées, soit le nombre de demandes d'emploi, le nombre de refus reçus des employeur(euse)s, et le nombre de

jours mis à se trouver du travail. Les résultats obtenus révèlent des différences significatives pour le nombre de demandes d'emploi, le nombre de refus et le nombre de jours.

Tableau 3
Moyennes obtenues pour les variables dépendantes
pour les deux groupes (sans formation et avec formation)

Variables	Gr. sans formation		Gr. avec formation		
	Moyenne	Moyenne	dl	F	p
Demandes	3.94	7.34	1	23.71	.000*
Refus	2.18	3.42	1	8.49	.004*
Jours	52.46	69.75	1	4.67	.033*

*:p<.05

Il ressort des présents résultats que les sujets du groupe sans formation ont fait en moyenne moins de demandes d'emplois, qu'ils ont reçu moins de refus de la part des employeur(euse)s et qu'ils ont mis moins de jours à se trouver un emploi.

Afin de vérifier les deux hypothèses de cette étude voulant que les personnes disposant d'un style attributionnel plus optimiste obtiennent davantage de succès dans leurs démarches d'emploi, et ce, qu'ils aient suivi ou non une formation en recherche d'emploi, des corrélations ont été établies. Pour ce faire, les résultats obtenus au niveau du style attributionnel (score total de l'ASQ et score individuel de chacune des dimensions causales (interne, stable et globale)) ont été mis en relation avec les variables dépendantes suivantes: nombre de demandes d'emploi, nombre de refus reçus, succès, soit le fait que les personnes se soient trouvées un emploi durant la période visée par la présente étude et, dans le cas échéant, le nombre de jours mis à se trouver du travail. Le tableau 4 présente les intercorrélations obtenues pour le groupe n'ayant reçu aucune formation, tandis que le tableau 5 présente les données équivalentes pour le groupe ayant suivi la formation. Une valeur manquante identifiée par un "X", retrouvée dans chacun des tableaux, à la jonction des variables "succès" et "jours", indique qu'aucune corrélation n'a pu être calculée entre ces deux variables. De fait, seuls les sujets ayant réussi à se trouver un emploi ont obtenu un résultat pour la variable "jours". Ainsi, étant donné que les sujets n'ayant pas eu de succès n'ont pas eu de cote à ce niveau, aucune corrélation n'a été obtenue entre ces deux variables.

Tableau 4
Intercorrélations entre les variables
Groupe sans formation (N=90)

Variabes	2	3	4	5	6	7	8
1. ASQ total	.37 ^{***}	.62 ^{***}	.65 ^{***}	.00	-.05	-.09	.11
2. Interne		-.11	.07	-.12	-.13	-.10	-.06
3. Stable			.47 ^{***}	-.15	-.23 [*]	.06	.13
4. Globale				.10	.09	-.05	.17
5. Demandes					.79 ^{***}	-.13	.06
6. Refus						-.14	-.08
7. Succès							X
8. Jours							

*: p<.05

** : p<.01

***: p<.001

Les résultats obtenus révèlent une corrélation significative positive entre le résultat total de l'ASQ et chacune des dimensions causales prises individuellement, soit interne ($r = .37$, $p < .001$), stable ($r = .62$, $p < .001$), et globale ($r = .65$, $p < .001$). Une corrélation significative positive a également été obtenue entre les dimensions stable et globale ($r = .47$, $p < .001$) et entre le nombre de demandes et le nombre de refus ($r = .79$, $p < .001$). Une corrélation significative négative a été obtenue entre la dimension stable et le

nombre de refus ($r = -.23$, $p < .05$). Cependant, aucun lien significatif n'est obtenu entre la variable indépendante "style attributionnel" et les variables dépendantes "nombre de demandes", "nombre de refus", "succès" et "jours".

Tableau 5
Intercorrélations entre les variables
Groupe avec formation (N=106)

Variables	2	3	4	5	6	7	8
1. ASQ total	.38 ^{***}	.65 ^{***}	.64 ^{***}	-.14	.16	.03	.08
2. Interne		.10	.08	-.08	.03	.06	.06
3. Stable			.38 ^{***}	-.08	.16	.04	.02
4. Globale				-.09	.08	.02	.06
5. Demandes					.64 ^{***}	-.06	.17
6. Refus						-.05	.32 ^{**}
7. Succès							X
8. Jours							

*: $p < .05$

** : $p < .01$

***: $p < .001$

Les résultats obtenus démontrent, tout comme pour le groupe précédent, une corrélation significative positive entre le résultat total de l'ASQ et chacune des dimensions causales, soit interne ($r = .38, p < .001$), stable ($r = .65, p < .001$) et globale ($r = .64, p < .001$). Par ailleurs, une corrélation significative positive est obtenue entre les dimensions stable et globale ($r = .38, p < .001$), entre le nombre de demandes et le nombre de refus ($r = .64, p < .001$) et entre le nombre de refus et le nombre de jours mis à se trouver du travail ($r = .32, p < .01$). Encore une fois, aucune relation significative n'est obtenue entre la variable indépendante "style attributionnel" et les variables dépendantes "nombre de demandes", "nombre de refus", "succès" et "jours".

Considérant qu'aucune relation significative n'ait été obtenue entre la variable indépendante "style attributionnel" et les variables dépendantes "demandes", "refus", "succès" et "jours", une analyse de régression multiple a été réalisée avec chacune des quatre variables dépendantes précédentes. L'objectif visé étant de vérifier si une ou plusieurs des variables indépendantes est ou sont en mesure de prédire efficacement la variable dépendante mesurée. Aussi compte-tenu des différences obtenues entre les deux groupes, lors des analyses de moyennes effectuées au niveau de l'âge, des études, du nombre de mois en recherche d'emploi et du nombre d'années d'expérience sur le marché du travail (tableau 2), ces variables ont été contrôlées lors des analyses de régression multiple afin d'éliminer l'effet de ces variables sur les variables dépendantes.

Le tableau 6 présente une première analyse ayant comme variable dépendante, le nombre de demandes d'emploi effectuées et comme variables prédictives, la région, l'âge, le sexe, le nombre de mois en recherche d'emploi (Moisr), le niveau d'études et le nombre d'années d'expérience sur le marché du travail (Aemt). Les résultats obtenus ne relèvent aucune contribution significative des variables indépendantes comme valeur prédictive de la variable dépendante "nombre de demandes d'emploi" ($R^2=.05, F(6,182), p>.05$).

Tableau 6
 Regression Multiple des Variables Indépendantes
 sur la Variable Dépendante "Nombre de Demandes d'Emploi"

Variabes	B	ET B	Bêta	t	p
Région	.74	.54	.10	1.37	.17
Âge	.08	.08	.13	.99	.32
Sexe	-.16	.80	-.02	-.21	.84
Moisr	.01	.04	.02	.24	.81
Études	.08	.18	.03	.43	.67
Aemt	-.14	.08	-.25	-1.85	.07
CONSTANTE		3.40			

$R^2 = .05, F(6,182) = 1.54, p>.05$

Le tableau 7 présente une analyse de régression multiple, ayant cette fois, le nombre de refus reçus de la part des employeur(euse)s comme variable dépendante, et la région, l'âge, le sexe, le nombre de mois en recherche d'emploi (Moisr), le niveau d'études et les années d'expérience sur le marché du travail (Aemt) comme variables prédictives. Selon les résultats mis à jour par cette analyse, seule la variable "région" prédit significativement le nombre de refus.

Tableau 7
Régression Multiple des Variables Indépendantes
sur la Variable Dépendante "Nombre de Refus"

Variables	B	ETB	Bêta	t	p
Région	.65	.31	.15	2.06	.04*
Âge	.03	.04	.08	.59	.55
Sexe	.52	.46	.08	1.11	.26
Moisr	-.04	.02	-.12	-1.62	.11
Études	.07	.10	.05	.67	.51
Aemt	-.08	.04	-.22	-1.70	.09
CONSTANTE		1.53			

$R^2 = .09, F(6,182), p < .05$

Le tableau 8 présente une analyse de régression ayant comme variable dépendante le succès, soit le fait que les gens se soient ou non trouvés un emploi durant la période visée par la présente étude, et comme valeur prédictive, les variables indépendantes suivantes: la région, l'âge, le sexe, le nombre de mois en recherche d'emploi (Moisr), le niveau d'étude et les années d'expérience sur le marché du travail (Aemt). Les résultats obtenus démontrent que la variable "année d'expérience sur le marché du travail" s'est avérée un bon prédicteur de succès à l'emploi.

Tableau 8
Régression Multiple des Variables Indépendantes
sur la Variable Dépendante "Succès à l'Emploi"

Variables	B	ETB	Bêta	t	p
Région	-.02	.05	-.03	-.36	.72
Âge	-.01	.01	-.24	-1.87	.06
Sexe	-.00	.08	-.00	-.04	.97
Moisr	-.01	.00	-.13	-1.76	.08
Études	.03	.02	.12	1.46	.15
Aemt	.02	.01	.31	2.29	.02*
CONSTANTE		.52			

$R^2=.06$, $F(6,182) = 1.77$, $p < .05$

La dernière analyse de régression multiple effectuée est présentée au tableau 9. Elle comporte comme variable dépendante le nombre de jours mis à se trouver de travail pour les personnes ayant réussi à se trouver un emploi durant la période visée par la présente étude, c.-à-d. vingt semaines, et comme variables prédictives la région, l'âge, le sexe, le nombre de mois en recherche d'emploi (Moisr), le niveau d'études et le nombre d'années d'expérience sur le marché du travail (Aemt). Aucune contribution significative n'est retrouvée en ce qui concerne la valeur prédictive des variables indépendantes sur la variable dépendante "nombre de jours".

Tableau 9
Régression Multiple des Variables Indépendantes
sur la Variable Dépendante “Nombre de Jours”

Variables	B	<i>ET</i> B	Bêta	t	p
Région	7.81	6.13	.14	1.27	.21
Âge	.14	1.03	.03	.13	.89
Sexe	2.45	8.80	.03	.28	.78
Moisr	-.81	.67	-.13	-1.20	.23
Études	.56	2.28	.03	.25	.81
Aemt	-.01	1.02	-.00	-.01	.99
CONSTANTE	51.34				

$R^2=.04$ $F(6,95) = .71$, $p>.05$

Considérant le fait que les résultats obtenus dans le cadre de la présente étude ne démontrent aucune relation significative entre le style attributionnel et l'ensemble des variables dépendantes mesurées, soit le nombre de demandes d'emploi, le nombre de refus reçus, le succès et le nombre de jours mis à se trouver du travail, une dernière analyse a été réalisée afin de connaître ce qui pourrait distinguer les gens qui ont obtenu du succès de ceux qui n'en ont pas eu, et ce, indépendamment du fait qu'ils aient suivi ou non une formation en recherche d'emploi. Pour ce faire, les sujets ont été divisés en

deux groupe, et une analyse de variance mettant à jour les différences de moyennes obtenues entre le groupe de gens ayant obtenu du succès et celui n'en ayant pas eu est présentée au tableau 10. On y retrouve les variables suivantes: âge, études, années d'expérience sur le marché du travail (Aemt), mois en recherche d'emploi (Moisr), le nombre de demandes d'emploi réalisées et le nombre de refus reçus. Un résultat significatif a été obtenu seulement pour la variable "mois en recherche d'emploi".

Tableau 10
Moyennes obtenues pour l'ensemble des variables Indépendantes et Dépendantes
pour les deux groupes (succès et sans succès)

Variables	Gr succès	Gr sans succès			
	Moyenne	Moyenne	dl	F	p
Âge	33.78	35.07	1	1.03	.31
Études	14.18	14.65	1	1.88	.17
Aemt	11.03	11.59	1	.18	.67
Moisr	6.03	9.11	1	4.61	.03*
Demandes	5.60	5.99	1	.28	.60
Refus	2.70	3.03	1	.60	.44

*:p<.05

Ce résultat signifie que les sujets qui se sont démarqués par leur succès, étaient en recherche d'emploi, en moyenne, depuis moins longtemps.

DISCUSSION

Chapitre IV

Les hypothèses de la présente étude voulaient que les personnes en recherche d'emploi disposant d'un style attributionnel plus optimiste obtiennent davantage de succès dans leurs démarches d'emploi, et ce, peu importe qu'ils aient suivi ou non une formation en recherche d'emploi.

L'ensemble des résultats obtenus lors de diverses analyses effectuées n'ont pas permis de supporter ces hypothèses. En effet, aucun lien significatif ne fut observé, lors des intercorrélations, entre le style attributionnel des sujets et leur succès à se trouver du travail, et ce, tant pour le groupe ayant suivi la formation en recherche d'emploi que pour celui ne l'ayant pas suivi.

Certaines relations significatives ont cependant été obtenues. D'abord, les données recueillies ont fait ressortir, et ce, pour les deux groupes (avec et sans formation) que le résultat total de ASQ était corrélé avec chacune de ses dimensions causales prises séparément. De tels résultats s'avèrent tout à fait évidents, puisque le résultat total de l'ASQ est composé de chacune des trois dimensions causales.

Un lien significatif positif a été retrouvé, pour les deux groupes, entre les dimensions stables et globales. Selon ces résultats, il semble que ce n'est que lorsque les

sujets font des attributions stables, qu'ils ont tendance à en faire également des globales ou vice versa. Ainsi, il semble que la dimension interne ne fluctue pas nécessairement dans le même sens. Selon Peterson, Maier et Seligman (1993), il arrive qu'un tel phénomène se produise avec les versions étendues de l'ASQ, comme celle utilisée pour la présente étude. La dimension interne se retrouve seule, alors que les dimensions stable et globale sont hautement reliées. Le questionnement sous-jacent à ce phénomène, relevé par ces auteurs, consiste à savoir si le concept de style attributionnel peut être analysé à partir des dimensions causales prises séparément. Jusqu'à maintenant, chacune des dimensions causales est considérée comme un prédicteur valide d'une future résignation acquise. Toutefois, si le concept du style attributionnel ne parvient pas à démontrer, dans le futur, son effet multidimensionnel, il y aurait lieu de remettre en doute la validité des dimensions causales analysées individuellement.

Par ailleurs, toujours en rapport avec les résultats obtenus au niveau des corrélations, il est ressorti que le nombre de demandes et le nombre de refus sont corrélées significativement et positivement, et ce, pour les deux groupes. Ces résultats démontrent que plus les gens ont fait de demandes d'emploi, plus ils ont reçu, en retour, un grand nombre de refus. Logiquement, on devait s'attendre à un tel phénomène, puisque si l'on sollicite un plus grand nombre d'employeur(euse)s, il y a plus de chances que l'on soit exposé à davantage de refus. Aussi, ce résultat pourrait s'interpréter de

manière inverse en supposant que plus on reçoit de refus de la part des employeur(euse)s, plus on aura tendance à continuer à faire des demandes d'emploi pour parvenir à se décrocher un travail.

Enfin, deux autres liens significatifs ont été mis à jour au plan des analyses corrélationnelles. Le premier concerne le groupe n'ayant pas bénéficié de la formation en recherche d'emploi. Une relation significative négative a été obtenue entre la dimension stable et le nombre de refus reçus. Un tel résultat signifie que plus les sujets ont eu tendance à donner des attributions stables, moins ils ont été exposés à un grand nombre de refus de la part des employeur(euse)s. Un résultat comme celui-ci pourrait possiblement s'expliquer par le fait que plus quelqu'un a tendance à faire des attributions stables (ce qui dénote une certaine tendance vers un style plus pessimiste selon la reformulation de la théorie de la résignation acquise d'Abramson et al., 1978), moins il fera de demandes d'emplois. Sachant que le nombre de demandes d'emplois et le nombre de refus sont reliés significativement de manière positive (voir tableaux 4 et 5), il est permis d'en déduire que cette personne recevra, en conséquence, moins de refus. Le fait que ce résultat ait été mis à jour chez le groupe n'ayant pas reçu de formation devient d'autant plus plausible, puisque les sujets de ce groupe ont fait leurs démarches de recherche d'emploi seuls. En fait, ils n'ont pas reçu de manière aussi systématique

que les sujets du groupe ayant bénéficié de la formation un encadrement, un soutien et des encouragements.

Le dernier lien significatif retrouvé pour le groupe ayant suivi la formation révèle une relation positive entre le nombre de refus reçus et le nombre de jours mis à se trouver du travail. Ce rapport laisse sous-entendre que plus les gens ont été exposés à un grand nombre de refus, plus ils ont mis de temps à se trouver un emploi et vice versa. Un tel résultat s'avère plausible, puisque le groupe ayant suivi la formation a été exposé à davantage de refus (voir résultats de différences de moyennes, tableau 3), comparativement au groupe ne l'ayant pas fait.

En outre, des différences furent relevées, entre les deux groupes (avec et sans formation), au niveau des variables indépendantes suivantes: âge, études, mois en recherche d'emploi et années d'expérience sur le marché du travail. De tels résultats laissent voir que les deux groupes de sujets n'étaient pas, au départ, homogènes. En effet, les sujets du groupe sans formation se sont avérés, en moyenne, plus âgés, moins scolarisés, en recherche d'emploi depuis plus longtemps et sur le marché du travail depuis un plus grand nombre d'années. Ces différences sont certainement venues influencer sur les résultats. Il est donc possible de croire qu'il aurait été pertinent d'accorder une plus grande importance à ces facteurs. Ces différences peuvent être attribuables à divers

éléments, dont le fait que l'ensemble des sujets n'ayant pas suivi de formation ont été choisis de manière aléatoire, alors que ceux qui ont fait la formation ont été sélectionnés en fonction de certains critères. Entre autres, les sujets ayant bénéficié de la formation se devaient d'être bien orientés au niveau de leur choix professionnel, ils devaient être disponibles et motivés. Se peut-il que certains autres critères non explicites aient pu avoir un effet dans le choix des sujets ayant suivi la formation, et viendraient expliquer les différences obtenues entre les deux groupes? Afin d'éliminer tout biais à ce niveau, une distribution aléatoire des sujets au sein des deux groupes aurait été préférable. Toutefois, une telle procédure se serait avérée impossible, compte-tenu des exigences du Centre d'emploi Canada au niveau de leurs critères de sélection.

Un autre facteur ayant pu contribuer à accroître l'hétérogénéité de l'échantillonnage fut le fait que pour accélérer le recrutement des sujets, ceux-ci ont été sollicités dans trois régions différentes (Mauricie/Bois-Franc, Québec, Montréal-Centre-ville). À cet effet, il est ressorti dans les résultats de l'analyse de régression multiple, ayant comme variable dépendante le nombre de refus, que la région avait eu un impact sur le nombre de refus reçus de la part des employeur(euse)s. Un tel résultat laisse sous-entendre que dépendamment de la région de provenance des sujets, ceux-ci se sont retrouvés exposés à un plus ou moins grand nombre de refus. Ce résultat peut être le reflet de la réalité du marché de l'emploi, c'est-à-dire que les pénuries et surplus de main

d'oeuvre varient d'une région à l'autre, en fonction des différentes activités économiques. Par conséquent, selon le type de travail recherché, il est possible que certains chercheurs d'emploi ayant participé à la présente étude aient essuyé davantage de refus en raison de la région où ils faisaient leurs demandes d'emploi. Pour pallier ce problème, il aurait été intéressant de cibler des chercheur(se)s d'emploi ayant les mêmes objectifs d'emploi. Par exemple, recruter au sein d'une institution scolaire quelconque, un groupe de finissant(e)s se cherchant le même type de travail, comme des infirmier(e)s, secrétaires, mécanicien(ne)s, etc. Une telle procédure aurait permis d'obtenir un meilleur contrôle sur plusieurs des diverses variables, dont l'âge, le niveau d'étude, le temps en recherche d'emploi, les années d'expérience sur le marché du travail et éliminerait, par la même occasion, l'effet des variations du marché du travail. Par conséquent, comme l'ensemble de l'échantillonnage se chercherait du travail dans la même sphère d'activités, il deviendrait plus aisé de mesurer l'impact réel du style attributionnel sur le succès à l'emploi. Est-ce que ceux et celles réussissant à décrocher un emploi différent vraiment au plan de leur style attributionnel?

La comparaison de moyennes obtenues au niveau des variables dépendantes (demandes, refus et jours) a fait ressortir des différences significatives entre les deux groupes (avec et sans formation). Ainsi, les sujets ayant bénéficié de la formation ont fait davantage de demandes d'emploi et ont reçu également davantage de refus. Ces résultats

ne s'avèrent guère surprenants lorsque l'on sait qu'un des objectifs de la formation CRE consiste à encourager les participant(e)s à faire le plus de demandes possible. En ce qui a trait au nombre de refus, le fait que ce groupe en ait eu davantage s'explique par la corrélation positive obtenue entre le nombre de demandes d'emploi et le nombre de refus reçus. Par contre, le dernier résultat, soit le fait que les sujets ayant participé à la formation ont mis significativement plus de jours à se trouver un emploi, demeure quelque peu intrigant. Il est possible de croire qu'en raison de leur nécessité à faire davantage de demandes, les sujets du groupe ayant suivi la formation ont mis plus de temps à obtenir du succès dans leur recherche d'emploi. L'autre hypothèse qui pourrait également être envisagée consiste à s'interroger si c'est la quantité de demandes qui explique le succès à l'emploi ou plutôt la qualité des demandes?

Par ailleurs, lors des analyses de régression multiple, ayant comme variable dépendante le succès, il est ressorti que le nombre d'années d'expérience s'avérait un bon prédicteur. Ce résultat laisse sous-entendre que les gens qui disposent d'un plus grand nombre d'années d'expérience sur le marché du travail sont plus nombreux à se trouver un emploi. C'est donc dire que le facteur expérience viendrait contribuer au succès à l'emploi. Ainsi, le fait d'avoir été sur le marché du travail plus longtemps et de s'être déjà cherché du travail par le passé faciliterait les chances de se trouver à nouveau un emploi dans le futur.

La dernière analyse réalisée avait pour but de tenter de savoir s'il existe des différences entre les gens qui ont obtenu du succès et ceux qui n'en ont pas eu. Les résultats obtenus tendent à démontrer que les chercheur(se)s d'emploi qui étaient en recherche d'emploi depuis moins longtemps avaient davantage de succès. Un tel résultat pourrait s'apparenter à ce que Baum et al. (1986) ont observé dans leur étude, soit que les gens qui étaient sans emploi depuis une plus longue période, se montraient moins actifs dans la résolution de problèmes que ceux qui venaient de perdre leur emploi récemment. En conséquence, il est possible de croire que plus la période de recherche d'emploi s'allonge, moins les sujets se montrent actifs dans leurs démarches de recherche d'emploi et obtiennent ainsi moins de succès.

CONCLUSION

Bien que, jusqu'à maintenant, de nombreux liens aient pu être établis entre le style attributionnel et de nombreuses autres variables, telles la dépression, la santé physique et les performances au plan scolaire, au plan sportif et au plan du travail, la relation entre le style attributionnel et le succès dans la recherche d'un l'emploi n'a pu être démontrée dans la présente étude.

À l'instar des diverses études réalisées à ce jour entre les attributions ou le style attributionnel et les gens sans emploi, qui ont donné des résultats peu concluants, la présente étude n'a pas permis de supporter le modèle théorique de la résignation acquise de Abramson et al. (1978). L'absence de relation significative entre ces deux variables peut être lié au fait que le marché de l'emploi comporte trop d'impondérables, de sorte qu'il devient fort difficile, voire même impossible de mesurer l'effet réel de ces deux variables. Ainsi, on peut supposer qu'il existe trop de facteurs secondaires venant influencer, voire même atténuer tout lien possible.

Par contre, on peut se demander si cette absence de lien pourrait être éliminée en songeant à un cadre méthodologique différent. En effet, les résultats auraient-ils pu être différents si certains facteurs environnementaux avaient été davantage contrôlés? Par exemple, est-ce qu'une nouvelle étude ciblant un groupe de finissant(e)s dans le même

domaine, ayant sensiblement le même âge, une expérience sur le marché du travail quasi équivalente, se cherchant un emploi similaire, dans la même région, et étant en recherche d'emploi depuis environ la même période, pourrait amener un éclairage différent sur cette problématique? En somme, est-il possible de croire qu'un lien demeure, mais que celui-ci n'est pas suffisamment puissant pour percer au travers de la grande diversité d'éléments retrouvés dans le monde du travail? Cette question pourrait donc faire l'objet d'une nouvelle étude.

En contrepartie, malgré que les hypothèses de la présente étude n'ont pu être vérifiées, certaines relations significatives méritent d'être relevées. Entre autres, il est ressorti que le nombre de mois en recherche d'emploi avait un impact sur le succès à se trouver du travail. Ainsi, il semble que plus la période sans emploi se prolonge, moins les gens obtiennent du succès dans leurs démarches d'emploi. En outre, il semble que les années d'expérience sur le marché du travail influencent également le succès à se trouver du travail. Plus les gens deviennent expérimentés, plus leurs chances de se trouver un emploi augmentent. Enfin, un dernier facteur venu influencer les présents résultats est la région de provenance des sujets. En effet, comme la situation économique varie d'une région à l'autre, il est ressorti des présents résultats que le fait de chercher un emploi dans des régions différentes amenait des disparités au plan des refus reçus.

Remerciements

L'auteure tient à remercier son directeur de recherche, Monsieur Michel Alain, Ph.D., professeur au département de psychologie de l'Université du Québec à Trois-Rivières, à qui elle est redevable d'un soutien constant, d'une assistance éclairée ainsi que d'une excellente disponibilité. En outre, l'auteure dédie un remerciement tout spécial à Monsieur Yves Lajoie, pour son grand support, ses judicieux conseils et surtout pour son immense patience. L'auteure témoigne également toute sa reconnaissance envers la direction du Centre d'Evaluation Maxi Ressources de Trois-Rivières, soit messieurs Pierre Lamy et Normand Richard pour avoir offert toute l'infrastructure nécessaire à la réalisation de ce projet. Enfin, l'auteure remercie les coordonnatrices des Clubs de recherche d'emploi, Mauricie/Bois-Franc, Québec et Montréal Centre-ville, soit mesdames Louise Déry, Louise Barette et Diane Cormier, ainsi que toute leur équipe de conseiller(e)s en emploi, pour avoir accepté de collaborer à ce projet.

RÉFÉRENCES

- Abramson, L. Y., Seligman, M. E. P., & Teasdale, J. D. (1978). Learned helplessness in humans: Critique and reformulation. Journal of Abnormal Psychology, 87, 49-74
- Azrin, N. H., Flores, T., & Kaplan, S. J. (1975). Job Finding Club: A group-assisted program for obtaining employment. Behavioral Research and Therapy, 13, 12-27.
- Baum, A., Fleming, R., & Reddy, D. M. (1986). Unemployment stress: Loss of control, reactance and learned helplessness. Social Science and Medicine, 22, 509-516.
- Boisselle, M. (1987). Rapport d'évaluation: Clubs de recherche d'emploi au CEC de Hull. CEIC, Région du Québec, Avril.
- Buchanan, G., & Seligman, M. E. P. (1989). Explanatory style and heart attack survival. Unpublished data, University of Pennsylvania.
- Carpenter, M. (1986). Job Clubs in Alberta: An evaluative study. Alberta, Manpower, Edmonton.
- Feather, N. T. (1982). Unemployment and its psychological correlates: A study of depressive symptoms, self-esteem, protestant ethic values, attributional style and apathy. Australian Journal of Psychology, 34, 309-323.
- Feather, N. T., & Barber, J. G. (1983). Depressive reactions and unemployment. Journal of Abnormal Psychology, 92, 185-195.
- Feather, N. T., & Davenport, P. R. (1981). Unemployment and depressive affect: A motivational and attributional analysis. Journal of Personality and Social Psychology, 41, 422-436.
- Furnham, A., Sadka, V., & Brewin, C. R. (1992). The development of an occupational attributional style questionnaire. Journal of Organizational Behavior, 13, 27-39.
- Gouvernement du Canada (1993). Agissons ensemble, Guide de l'animateur, Club de recherche d'emploi. Direction des programmes et services aux travailleurs, services du counselling d'emploi, 189 pp.

- Green-Emrich, A., & Altmaier, E. M. (1991). Attribution retraining as a structured group counseling intervention. Journal of Counselling et Development, 69, 351-355.
- Heider, F. (1958). The psychology of interpersonal relations. New-York: Wiley and sons.
- Hiroto, D. (1974). Locus of control and learned helplessness. Journal of Experimental Psychology, 102, 187-193.
- Hiroto, D., & Seligman, M. E. P. (1975). Generality of learned helplessness in man. Journal of Personality and Social Psychology, 31, 311-327.
- Kamen, L., & Seligman, M. E. P. (1986). Explanatory style predicts college grade point average. Manuscript, University of Pennsylvania.
- Kamen-Siegel, L., Rodin, J., Seligman, M. E. P., & Dwyer, J. (1991). Explanatory style and cell-mediated immunity. Health Psychology, 10, 229-235.
- Levy, S., Morrow, L., Bagley, C., & Lippman, M. (1988). Survival hazards analysis in first recurrent breast cancer patients: 7 year follow-up. Psychosomatic Medicine, 50, 520-528.
- Limoges, J., Lemaire, R., & Dodier, F. (1987). Trouver son travail. Louiseville, P.Q.: Fides.
- Lin, E. H., et Peterson, C. (1990). Pessimistic explanatory style and response to illness. Behavior Therapy and Research, 28, 243-248.
- Maier, S. F., & Seligman, M. E. P. (1976). Learned helplessness: Theory and evidence. Journal of Experimental Psychology: General, 105, 3-46.
- Maier, S. F., & Thomas, J. T. (1975). Failure to learn to escape by rats previously exposed to inescapable shock is partly produced by associative interference. Journal of Comparative and Physiological Psychology, 88, 554-564.

- Metalsky, G. I., Abramson, L. Y., Seligman, M. E. P., Semmel, A., & Peterson, C. (1982). Attributional styles and life events in the classroom: Vulnerability and invulnerability to depressive mood reactions. Journal of Personality and Social Psychology, 43, 612-617.
- Norman, P. D., & Antaki, C. (1988). Real events attributional style questionnaire. Journal of Social and Clinical Psychology, 7, 97-100.
- Padilla, A. M. (1973). Effects of prior and interpolated shock exposures on subsequent avoidance learning by goldfish. Psychological Reports, 32, 451-456.
- Peterson, C. (1988): Explanatory style and academic performance. Paper presented at the 96th annual convention of the American Psychological Association, Atlanta, GA.
- Peterson, C. (1988). Explanatory Style as a Risk Factor for Illness. Cognitive Therapy and Research, 12, 119-132.
- Peterson, C. (1990). Explanatory style in the classroom and on the playing field. In S. Graham & V.S. Folkes (Ed.), Attribution theory : Applications to achievement, mental health, and interpersonal conflict, New Jersey: Erlbaum.
- Peterson, C. (1992). Learned helplessness and school problems: A social psychological analysis. In F.J Medway & T.P. Cafferty (Ed.), School psychology: A social psychological perspective, New Jersey: Erlbaum.
- Peterson, C., & De Avila, M. E. (1995). Optimistic explanatory style and the perception of health problems. Journal of clinical psychology, 51, 128-132.
- Peterson, C., & Seligman, M. E. P. (1984). Causal explanations as a risk factor for depression: Theory and evidence. Psychological Review, 91, 347-374.
- Peterson, C., & Villanova, P. (1988). An expanded attributional style questionnaire. Journal of Abnormal Psychology, 97, 87-89.

- Peterson, C., Semmel, A., von Baeyer, C., Abramson, L. Y., Metalsky, G. I., & Seligman, M. E. P. (1982). The attributional style questionnaire. Cognitive Therapy and Research, 6, 287-299.
- Peterson, C., Luborsky, L., & Seligman, M. E. P. (1983). Attributions and depressive mood shifts: A case study using the symptom-content method. Journal of Abnormal Psychology, 92, 96-103.
- Peterson, C., Seligman, M. E. P., & Vaillant, G. E. (1988). Pessimistic explanatory style is a risk factor for physical illness: A thirty-five-year longitudinal study. Journal of Personality and Social Psychology, 55, 23-27.
- Peterson, C., Colvin, D., & Lin, E. H. (1992). Explanatory style and helplessness. Social Behavior and Personality, 20, 1-14.
- Peterson, C., Schulman, P., Castellon, C., & Seligman, M. E. P. (1992). The explanatory style scoring manual. In C.P Smith (Ed.), Handbook of thematic analysis, New York: Cambridge University Press.
- Peterson, C., Maier, S. F., & Seligman (1993). Learned helplessness: A theory for the age of personal control, New York: Oxford.
- Peterson, P., & Barrett, L. C. (1987). Explanatory style and academic performance among university freshman. Journal of Personality and Social Psychology, 53, 603-607.
- Rettew, D. C., Reivich, K., Peterson, C., Seligman, D. A., & Seligman, M. E. P. (1990): Professional baseball, basketball, and explanatory style: Predicting performance in the major leagues. Manuscript, University of Pennsylvania.
- Robin, C. J., & Hayes, A. M. (1995). The role of causal attributions in the prediction of depression, In G. McClellan Buchanan & M. E. P. Seligman (Ed.), Explanatory style, New Jersey: Erlbaum.
- Robins, C. J. (1988). Attributions and depression: Why the literature is so inconsistent? Journal of Personality and Social Psychology, 54, 880-889.

- Seligman, M. E. P. (1975). Helplessness: On depression, development and death. San Francisco: Freeman.
- Seligman, M. E. P., & Maier, S. F. (1967). Failure to escape traumatic shock. Journal of Experimental Psychology, 74, 1-9.
- Seligman, M. E. P., & Peterson, C. (1986) Explanatory style of NBA players. Unpublished data, University of Pennsylvania.
- Seligman, M. E. P., & Schulman, P. (1986). Explanatory style as a predictor of productivity and quitting among life insurance sales agents. Journal of Personality and Social Psychology, 50, 832-838.
- Seligman, M. E. P., Rosellini, R. A., & Kozac, M. J. (1975). Learned helplessness in the rat: time course, immunisation, and reversibility. Journal of Comparative and Physiological Psychology, 88, 542-547.
- Seligman, M. E. P., Abramson, L. Y., Semmel, A., & von Baeyer, C. V. (1979). Depressive attributional style. Journal of Abnormal Psychology, 88, 242-247.
- Seligman, M. E. P., Peterson, C., Kaslow, N. J., Tanenbaum, R. J., Alloy, L. B., & Abramson, L. Y. (1984). Attributional style and depressive symptoms among children. Journal of Abnormal Psychology, 83, 235-238
- Seligman, M. E. P., Nolen-Hoeskema, S., Thornton, N., & Thornton, K. M. (1990). Explanatory style as a mechanism of disappointing athletic performance. Psychological Science, 1, 143-146.
- Seward, J., & Humphrey, G. (1967). Avoidance learning as a function of pretraining in the cat. Journal of Comparative and Physiological Psychology, 63, 338-341.
- Simoneau, A., Sabourin, S., & Wright, J. (1990). Attributions, événements de vie et dépression. Sciences et comportements, 20, 24-38.

Sweeney, P. D., Anderson, K., & Bailey, S. (1986). Attributional style in depression: A meta-analytic review. Journal of Personality and Social Psychology, 50, 974-991.