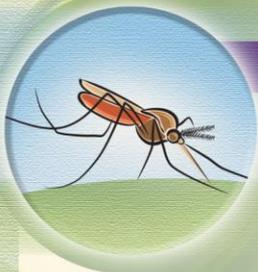




Partie 3 :

# QUATRE THÉORIES COURANTES SUR LA COMMUNICATION ET LES COMPORTEMENTS : ACTION RAISONNÉE ET APPRENTISSAGE SOCIAL



# Aperçu des théories fondamentales

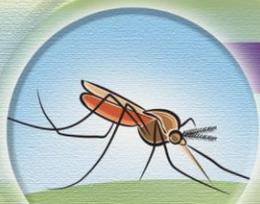
| Théorie  | Mise en évidence   | Type de changement nécessaire  |
|--|--|--|
| Action raisonnée<br>(comportement planifié)                    | Cognition, prise de décision rationnelle, contrôle perçu | <p data-bbox="1367 611 1615 718"><b>Plus individuel</b></p>  <p data-bbox="1261 1218 1702 1325"><b>Plus social et structurel</b></p> |
| Modèle étendu des processus parallèles<br>(gestion de la peur) | Interaction entre cognition et émotion                   |  |
| Apprentissage par l'observation<br>(apprentissage social)      | Comparaison sociale et influence sociale                 |  |
| Diffusion de l'innovation                                      | Structure sociale, réseaux sociaux                       |  |



# La théorie de l'action raisonnée (TAR/TCP)

## Hypothèses de départ

1. Les gens prennent des décisions réfléchies
2. Les décisions comportementales sont guidées par. . .
  - ce que les individus pensent qu'il va leur arriver s'ils choisissent une action particulière
  - ce qu'ils pensent que les autres font ou veulent qu'ils fassent
  - ce qui rend l'action plus difficile ou plus facile



# Action raisonnée : les croyances

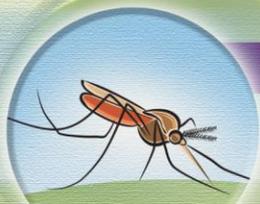
## Qu'est-ce qu'une croyance ?

- Une information concernant une personne, un objet ou un sujet
- Peut être factuelle ou subjective

– P. ex. : Barack Obama est \_\_\_\_\_ .

Les moustiquaires sont \_\_\_\_\_.

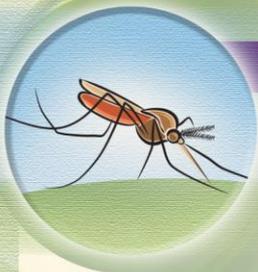
Faire des abdominaux tous les jours va \_\_\_\_\_.



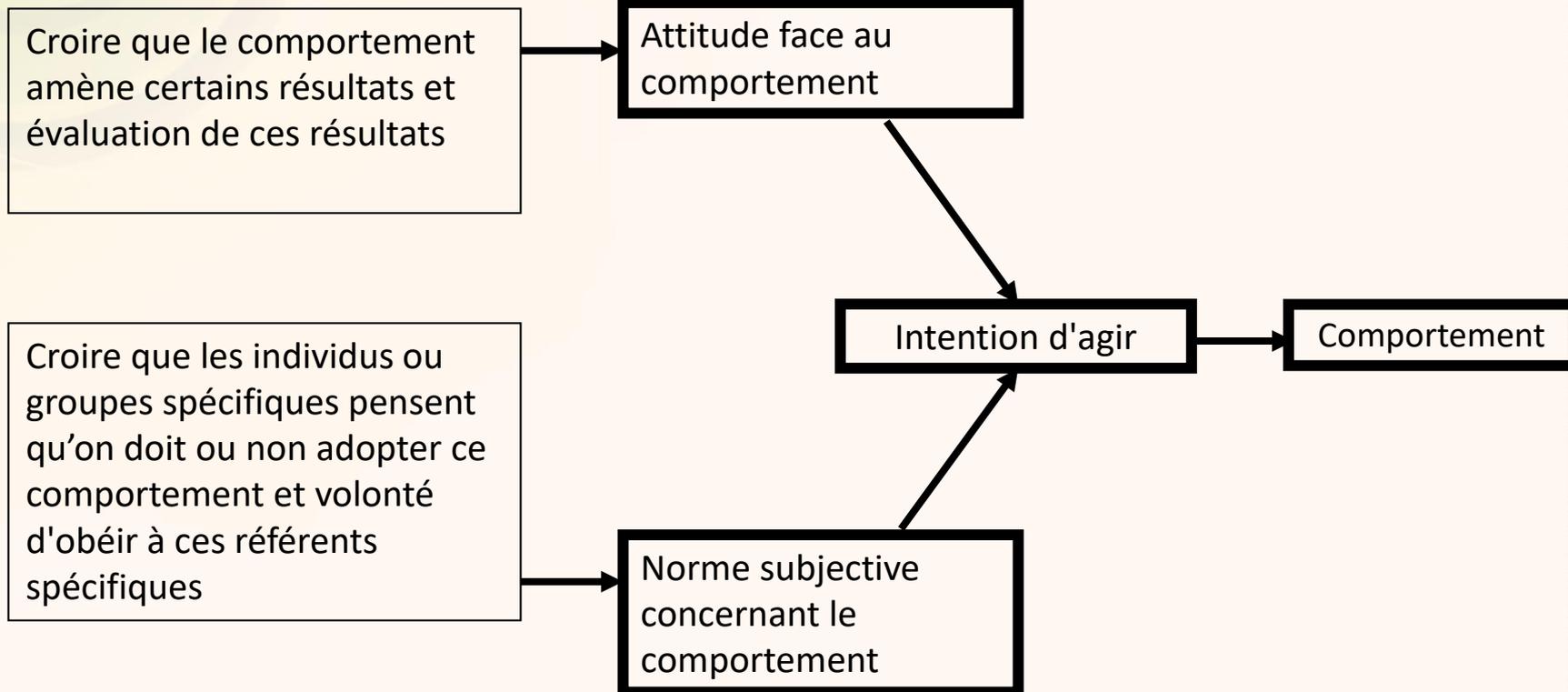
# Action raisonnée : les attitudes

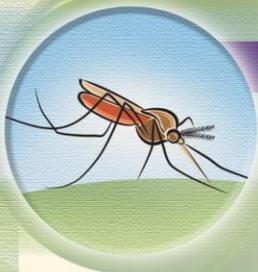
## Qu'est-ce qu'une attitude ?

- Un sentiment positif ou négatif au sujet d'une personne, d'un objet ou d'un sujet.
  - P. ex. : Je \_\_\_\_\_ Barack Obama.  
Je \_\_\_\_\_ les moustiquaires.  
Je \_\_\_\_\_ des abdominaux

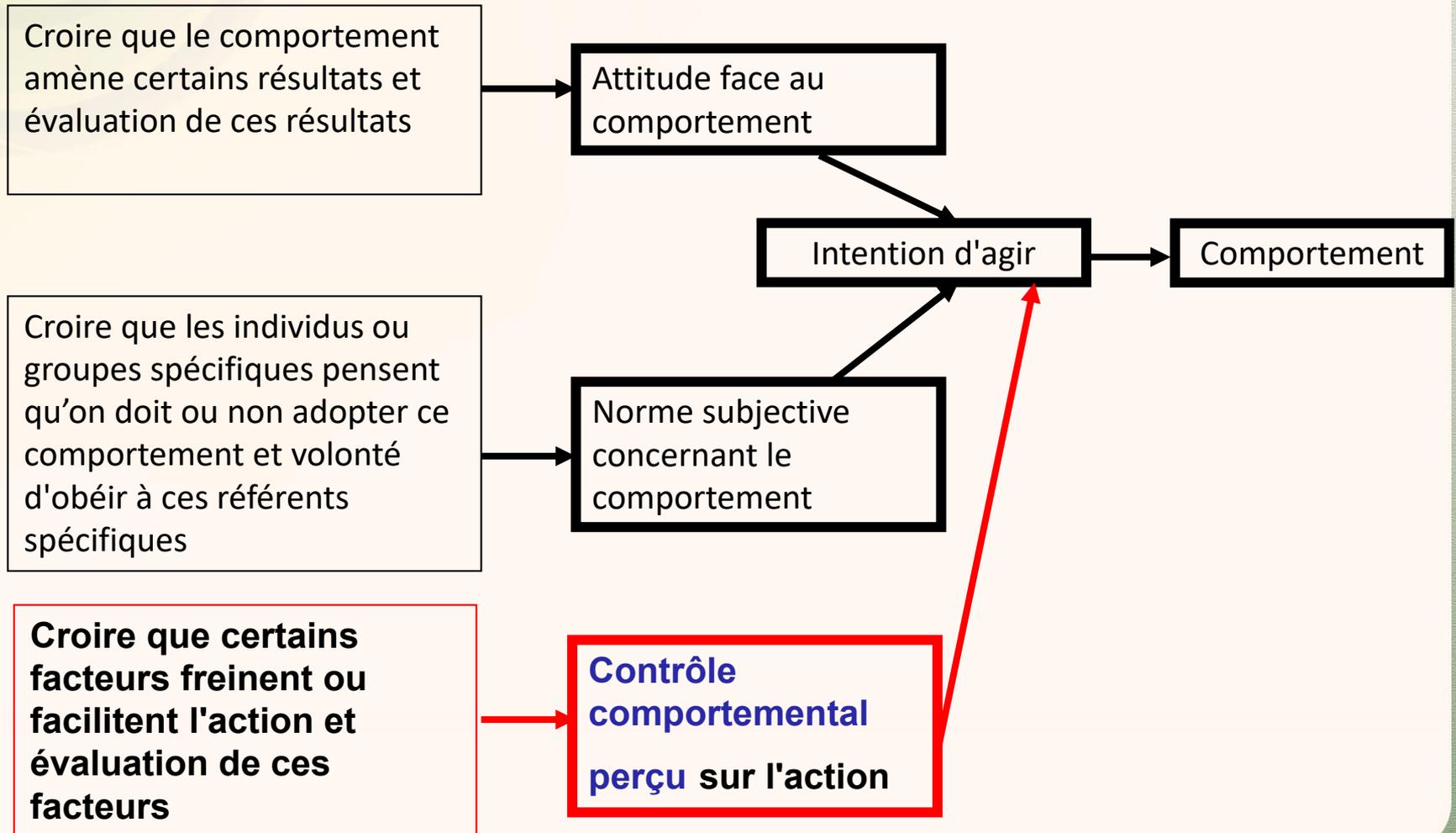


# Action raisonnée: Attitudes et normes





## TAR (TCP) : croyances, évaluation, motivation





# Utiliser l'action raisonnée

## Identifier les motifs de l'action

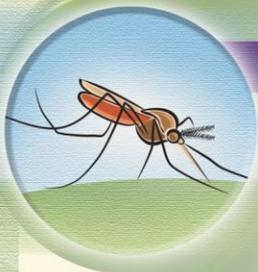
- Quels sont les avantages et les inconvénients d'un comportement ?

## Identifier les messages qui peuvent changer les attitudes

- Changer les croyances concernant les conséquences d'une action
- Changer les évaluations des conséquences d'une action
- Changer les normes subjectives
- Changer les motivations pour obéir à la norme subjective

## Identifier les publics cibles

- Publics primaires (qui bénéficieraient d'un changement d'attitude)
- Secondaires (personnes proches de celles que vous voulez influencer)



# Théorie de l'apprentissage

Née des expériences avec les « poupées Bobo »

(Bandura, Ross, & Ross, 1963)

« Pète-lui le nez. »

« Démolis-le. »

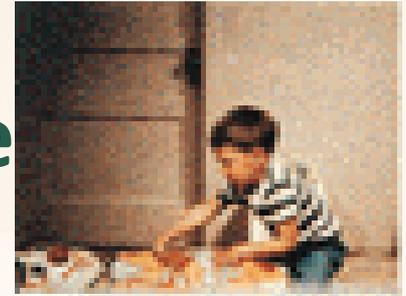
« Envoie-le voler. »

« Frappe-le. »

« Bam. »

« Il en redemande. »

« C'est un vrai dur. »



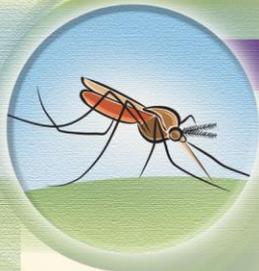


# Théorie de l'apprentissage social

## Hypothèses de départ

Les gens apprennent et décident comment agir en : . . .

- observant les actions des autres
- observant ce qui arrive aux autres lorsqu'ils agissent
- évaluant ces conséquences par rapport à leur propre vie
- répétant, puis en tentant de reproduire ces actions eux-mêmes



# Utiliser la théorie de l'apprentissage social

## Identifier les motifs de l'action

- Quelles incitations personnelles et sociales influent sur l'apprentissage et le comportement ?

## Identifier les caractéristiques des messages convaincants

- Quels modèles seront attirants et convaincants ?
- Comment représenter visuellement le modèle ?
- Comment inciter/renforcer la répétition ?
- Comment encourager les essais ?
- Comment fournir un retour ?
- Comment offrir des incitations à la performance ?

## Identifier les activités de renforcement ?

- Comment renforcer l'apprentissage assisté par d'autres activités de programme ?