

LE MODÈLE DES FACTEURS COMPORTEMENTAUX



LE MODÈLE DES FACTEURS COMPORTEMENTAUX

UN CADRE CONCEPTUEL POUR LA PROGRAMMATION
DU CHANGEMENT SOCIAL ET COMPORTEMENTAL

Le Modèle des Facteurs Comportementaux : Un cadre conceptuel pour la programmation de changement social et de comportement

Auteur : Vincent Petit, Conseiller régional en communication pour le développement, UNICEF, Moyen-Orient et Afrique du Nord

L'élaboration de ce cadre a bénéficié des contributions du personnel de l'UNICEF, en particulier de Line Baago-Rasmussen, Helena Ballester Bon, Alessia Radice, Violeta Cojocarú et Rafael Obregon.

La synthèse des théories et des modèles décisionnels et comportementaux a été réalisée avec le soutien du groupe sur les normes sociales (PENN SoNG) de l'Université de Pennsylvanie, sous la direction d'Andrés Casas, et avec les contributions de Tung Bui, Douglas Paletta et Peter McNally.

Les interactions avec le Réseau collaboratif d'apprentissage pour l'avancement de la recherche et la pratique sur le changement des normes pour la santé sexuelle et reproductive des adolescents (Learning Collaborative) ont été déterminantes dans l'identification et la discussion des améliorations.

Nous remercions tous les participants des bureaux de pays de l'UNICEF et leurs partenaires des agences gouvernementales, des organisations non gouvernementales et des autres agences des Nations unies et les organisations d'aide internationale qui ont partagé leurs commentaires lors des exercices de pré-test en Égypte, au Liban, au Sénégal et en Sierra Leone, Ouganda et Zimbabwe, ainsi que des contributions du Malawi.

Citation recommandée : Petit, V. (2019). Le Modèle des Facteurs Comportementaux : Un cadre conceptuel pour la programmation de changement social et de comportement. UNICEF.

© Fonds des Nations Unies pour l'enfance (UNICEF), 2021

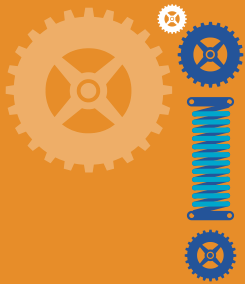
Pour plus d'informations, veuillez contacter :
Le Bureau régional de l'UNICEF pour l'Afrique de l'Ouest et du Centre
Equipe Changement social et comportemental
P.O. Box 29720-Yoff, Dakar, Sénégal
Site Web : <https://www.unicef.org/wca/>

Pour la version anglaise (2019), veuillez contacter :
Le Bureau régional de l'UNICEF pour le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord
Section Communication pour le développement
BP 1551. Amman 11821, Jordanie
Site Web : <https://www.unicef.org/mena/>

Conception et mise en page par QUO
Revision, mise en page: Formato Verde

“ TOUS LES MODÈLES SONT FAUX, MAIS CERTAINS SONT UTILES ”

– George Box



Pourquoi cette publication ?

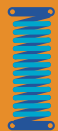
Malgré les connaissances que peuvent fournir les modèles pour expliquer et, parfois, pour prédire des comportements, leur application par les praticiens du changement social et comportemental reste très limitée. Les fondements théoriques des stratégies et des interventions comportementales sont souvent implicites plutôt qu'explicites (Sood et Cronin, 2019). Il est nécessaire de rendre les modèles comportementaux plus pratiques et attrayants pour ceux qui sont supposés les utiliser dans la vie réelle, en comblant ce déficit opérationnel. Les indicateurs scientifiques de la mise en œuvre montrent que la plupart des théories traitent des obstacles et des catalyseurs, mais offrent un soutien limité quant au choix de méthodes pertinentes pour les influencer (Nilsen, 2015). D'autres suggèrent des approches pour guider la mise en œuvre, mais celles-ci ne sont pas directement et rigoureusement liées aux concepts utilisés pour construire les modèles.

L'une des conséquences de cette discontinuité entre la théorie et la pratique est le recours fréquent à des interventions par défaut, telles que tenter de résoudre toute question comportementale par une campagne de communication, indépendamment de ce qui peut expliquer l'adoption du comportement. Cela remet en question l'utilisation appropriée de ressources déjà limitées et le potentiel d'impact des programmes.

Pour que les concepteurs de programmes souscrivent davantage à la théorie, nous devons répondre à deux questions essentielles :

1. Pourquoi les gens font ce qu'ils font ? | 2. Comment pouvons-nous influencer ce qu'ils font ?

Dans ce document, nous tenterons de rendre l'explication des phénomènes complexes plus accessible et de lier systématiquement chaque élément conceptuel à une approche susceptible de l'influencer. Ce faisant, nous espérons simplifier l'utilisation de notre modèle afin qu'il entre dans la catégorie « utile » décrite ci-dessus par l'aphorisme de George Box.



En quoi consiste cette publication ?

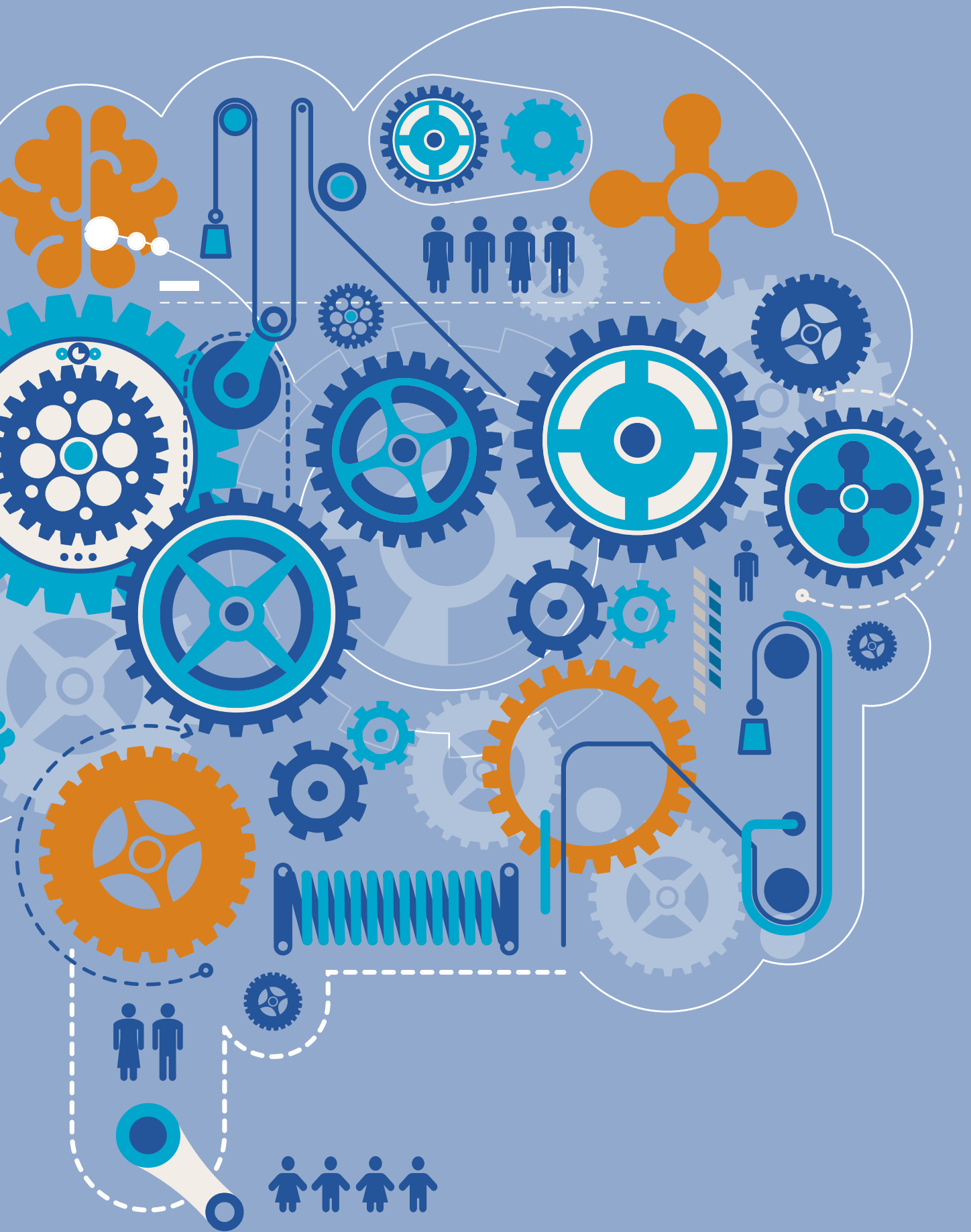
Ce *Cadre conceptuel pour les programmes de changement social et comportemental* regroupe en un même lieu une grande variété de théories et présente le modèle de facteurs comportementaux qui éclaire un ensemble d'outils de recherche et de programmation récemment développés et utilisés par l'UNICEF, notamment *Tout le monde veut en faire partie : Guide pratique pour aborder et exploiter les normes sociales dans les programmes de changement comportemental et Mesurer les facteurs sociaux et comportementaux- Outil d'orientation*.

Il offre une référence et un langage communs pour l'étude et la pratique du changement social et comportemental (CSC), et peut être utilisé comme base pour mener des évaluations situationnelles participatives, concevoir et rendre opérationnels des stratégies et des programmes, surveiller le degré de mise en œuvre des interventions, et évaluer l'efficacité et les changements dans les résultats comportementaux et sociaux. Cela fait partie d'un effort plus vaste visant à promouvoir une programmation fondée sur des preuves et à garantir les normes les plus élevées de la pratique de CSC en tant que moyen d'atteindre les objectifs suivants : durabilité et impact sur la protection et la promotion des droits des enfants et des femmes.

Le document commence par présenter les objectifs et les idées principaux du cadre. Il explore ensuite la manière dont ce cadre conceptuel relie les théories du changement par le biais du modèle des facteurs comportementaux. Pour finir, il explique comment le modèle peut guider l'opérationnalisation dans la conception, la sélection des interventions sur le terrain et l'évaluation du programme.

Comme pour d'autres théories appliquées, ce cadre conceptuel est un document évolutif que la communauté des alliés et des partenaires du CSC peut s'approprier et aider à se développer à travers un processus d'apprentissage partagé.





TABLES DES MATIÈRES

Acronymes et abréviations.....	vi
Partie I. POURQUOI UTILISER UN CADRE CONCEPTUEL POUR LA PROGRAMMATION DU CHANGEMENT SOCIAL ET COMPORTEMENTAL	1
1. Objectif général.....	2
2. Buts du cadre.....	2
3. Le Public et les utilisations prévues.....	4
Partie II. DESCRIPTION DU CADRE CONCEPTUEL	5
4. Remplir le vide théorique.....	6
5. Qu'est-ce qui nous motive?.....	6
6. Une synthèse de théories et de comportementaux et décisionnels.....	9
7. Le modèle des facteurs comportementaux.....	19
7.1 Nature du modèle et concepts structurants de base de la structuration.....	19
7.2 Les principaux facteurs de comportement (facteurs de niveau 1).....	20
Psychologie.....	20
Sociologie.....	22
Environnement.....	23
Modèle des facteurs comportementaux de niveau 1.....	25
7.3 Hypothèses et limites.....	25
7.4 Décortiquer davantage les dimensions (facteurs de niveau 2).....	28
Biais cognitifs.....	29
Intérêt.....	31
Attitude.....	32
Auto-efficacité.....	34
Rationalité limitée.....	36
Influence sociale.....	38
Dynamique communautaire.....	40
Métanormes.....	41
Environnement de communication.....	43
Alternatives émergentes.....	44
Instances dirigeantes.....	45
Barrières structurelles.....	46
De l'intention et de l'action au nouveau comportement.....	47
Caractéristiques personnelles et facteurs contextuels.....	48
La carte complète : Modèle de facteurs comportementaux de niveau 2.....	49
8. Des liens entre le modèle de facteurs comportementaux et le modèle socio-écologique.....	52
Partie III. LE MODÈLE DES FACTEURS COMPORTEMENTAUX ET SES APPLICATIONS POUR LES PROGRAMMES DE CHANGEMENT SOCIAL ET DE COMPORTEMENTS	55
9. La logique appliquée du modèle de programmation de changement social et comportemental.....	56
10. Comment le modèle peut-il guider la conception du programme et la sélection d'interventions.....	59
Partie IV. CONCLUSION	71
Bibliographie.....	74

ACRONYMES ET ABRÉVIATIONS

BDM	modèle de facteurs comportementaux
CBO	organisation communautaire
CSC	changement social et comportemental
CSO	organisation de la société civile
ECD	développement de la petite enfance
FBO	organisation confessionnelle
FGM	mutilation génitale féminine
HCD	conception centrée sur l'humain
HRBAP	approche de la programmation fondée sur les droits de l'homme
IPV	violence conjugale
MCI	modèle comportemental intégré
MGF	mutilation génitale féminine
ONG	organisation non gouvernementale
SEM	modèle socioécologique
UNFPA	Fonds des Nations unies pour la population
UNICEF	Fonds des Nations unies pour l'enfance
USAID	Agence américaine pour le développement international
VBG	Violence basée sur le genre



PARTIE

I

**POURQUOI UTILISER UN CADRE
CONCEPTUEL POUR LA PROGRAMMATION
DU CHANGEMENT SOCIAL ET
COMPORTEMENTAL**



OBJECTIF GÉNÉRAL

Pour maximiser ses chances de succès, tout effort visant à diagnostiquer et à analyser les facteurs qui sous-tendent un comportement, à concevoir des interventions efficaces ciblant ces facteurs et à mesurer les résultats de telles interventions sur le terrain doit commencer par un cadre conceptuel de changement de comportement suivi au fil des étapes.

Les progrès récents des sciences comportementales et des sciences de la décision (Banque mondiale, 2015) et le fossé persistant entre les opérations et les pratiques de l'aide internationale sur le terrain (Learning Collaborative, 2018) mettent en évidence les améliorations et les défis, respectivement, de l'étude et de la pratique du changement social et comportemental. Il reste nécessaire de jeter des ponts entre différents points de vue dans des domaines d'études apparentés (sociologie, anthropologie, psychologie, sciences du comportement, études en communication, économie, marketing, sciences politiques et études sur le développement) à l'aide d'un outil théorique commun mais théorique et axé sur le terrain, qui peut contribuer à la clarté et la cohérence dans la conception, la mise en œuvre, le suivi et l'évaluation d'interventions comportementales. Cela permettra de renforcer la capacité d'analyse, la rigueur et la sensibilité nécessaires pour comprendre un ensemble large et diversifié de comportements dans leurs contextes. Cela servira également un groupe de plus en plus hétérogène de participants engagés dans des activités de développement et de promotion des droits sur le terrain (Learning Collaborative, 2018), qui ne sont peut-être pas toujours en mesure de saisir la complexité des sciences sociales et comportementales.

Pour atteindre ces objectifs, le cadre conceptuel suivant (désormais, cadre) repose sur une description complète, rigoureuse et empirique des facteurs comportementaux. Il examine les théories dominantes sur le changement social et comportemental (CSC), en synthétisant des informations clés et en rassemblant des concepts empiriquement significatifs en vue de développer un modèle transthéorique pouvant guider des pistes pour une meilleure pratique.



BUTS DU CADRE

Le développement de ce cadre repose sur trois objectifs :

- Premièrement, il sert de référence et de langage commun pour l'étude et la pratique du CSC. Une taxonomie complète et une méthodologie suggérée aideront les chercheurs et les praticiens à développer des outils de changement, à interagir et à maintenir un niveau de rigueur conceptuelle tout au long de leurs travaux.
- Deuxièmement, le cadre fournit des indications sur la manière de rendre opérationnel le modèle de facteurs comportementaux, en reliant la théorie du CSC à la pratique tout en évaluant et en influençant un large éventail de facteurs. Il suggère également le type d'outils qui peuvent être pertinents pour atteindre cet objectif.
- Troisièmement, le cadre vise à contribuer à la boîte à outils des équipes de l'UNICEF et des praticiens du programme de CSC en complétant le modèle socioécologique qui oriente le travail de l'UNICEF à l'échelle mondiale.

En raison de la complexité du terrain et des normes de pratique sous-optimales encore observées, le deuxième objectif, centré sur l'opérationnalisation, est le plus important. Des membres de l'école de psychologie et des neurosciences de Maastricht et de l'école de santé publique de l'Université du Texas ont procédé à une cartographie des approches de changement comportemental (Kok et coll., 2016) en s'appuyant sur des études antérieures (Bartholomew et coll., 2011) ont conclu que « *la dynamique du changement de comportement est telle que toute taxonomie de méthodes doit reconnaître l'importance de trois conditions d'efficacité des méthodes de changement de comportement (...) : (1) elle doit cibler un déterminant qui prédit le comportement; (2) elle doit pouvoir changer ce déterminant; (3) elle doit être traduite en une application pratique de manière à préserver les paramètres d'efficacité et à s'adapter à la population cible, à la culture et au contexte* ». Les directives fournies aux praticiens dans le chapitre 10 de la Partie III de ce document tentent de suivre ces principes à travers une cartographie des interventions facilement utilisables (tirées des taxonomies comportementales et de l'ensemble des stratégies fondées sur des preuves de l'UNICEF) contre tous les facteurs comportementaux d'importance empirique synthétisés dans le modèle transthéorique.

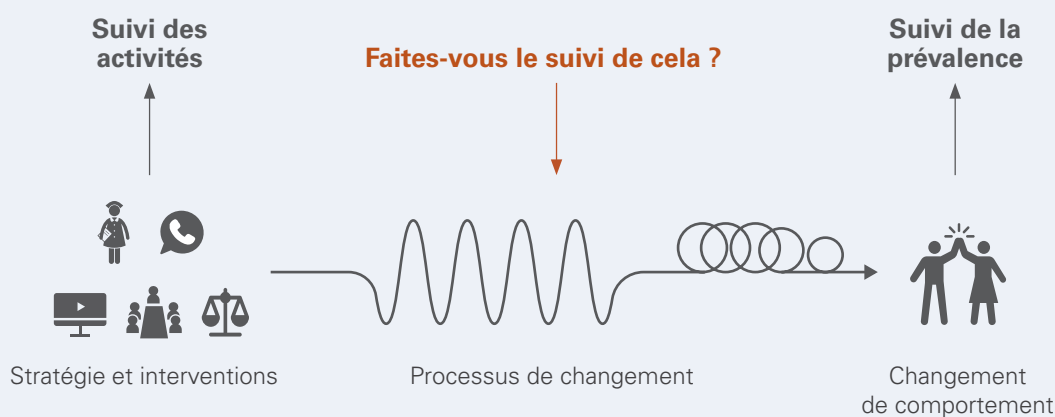
En termes de données et de preuves, l'utilisation d'un cadre comportemental comme point de départ pour la conception d'un programme oriente davantage les décideurs et les praticiens vers un objectif différent (plutôt que la prévalence d'un comportement) et une analyse consciente des facteurs sous-jacents qui conduisent à ou faire obstacle à ces résultats. Les efforts de suivi des changements sociaux et de comportement sur le terrain sont souvent principalement axés sur des processus et des activités- comme mener des campagnes médiatiques, distribuer du matériel d'information et mobiliser les communautés, enregistrer les résultats pouvant inclure le nombre de personnes touchées et le nombre de travailleurs sociaux formés- ce qui n'informe pas les impacts du travail.



Nous ignorons souvent en grande partie ce qui se situe entre les activités et l'objectif final d'un programme, même s'il faut généralement franchir de nombreuses étapes pour changer la prévalence d'un comportement.

En conséquence, mettre d'avantage l'accent sur les différents facteurs comportementaux qui génèrent et maintiennent une pratique, crée une opportunité d'introduire une approche plus substantielle, efficace et durable de programmation de CSC.

Image 1 Ouvrir la boîte noire de la programmation du changement de comportement





LE PUBLIC ET LES UTILISATIONS PRÉVUES

Le cadre s'adresse aux équipes de l'UNICEF et à leurs partenaires, dont notamment les gouvernements, les organismes des Nations Unies, les organisations non gouvernementales (ONG), les institutions académiques et les entreprises privées. Il offre des éléments de base aux intervenants intéressés par les fondements épistémiques de la programmation pour le changement social et comportemental (CSC). La validité empirique du cadre et ses applications possibles offrent le moyen de traiter un large éventail de questions comportementales dans un ensemble divers de contextes et de populations.

Suivant une nature transthéorique et agnostique, le modèle de facteurs comportementaux dérivé du cadre est adaptable et vise à servir de base conceptuelle pour faire face aux problèmes du monde réel. Le modèle peut également favoriser la participation de publics non spécialisés, notamment dans les efforts de renforcement des capacités.



Le modèle des facteurs comportementaux incorpore l'idée fondamentale que pour concevoir des programmes efficaces de changement social et comportemental, il faut une compréhension approfondie des éléments qui influencent les décisions et les actions d'une personne, loin des idées et hypothèses préconçues.

Partant des considérations soulevées par un large éventail de théories, de concepts et de techniques, le cadre- et son modèle de facteurs comportementaux qui en résulte- s'oriente vers les applications pour la protection et la promotion des droits des enfants et des femmes. La programmation de CSC est essentielle pour prévenir des problèmes tels que la violence basée sur le genre et la violence sexuelle, la discipline violente, les mutilations génitales féminines, le mariage d'enfants, le travail des enfants, le recrutement d'enfants, l'intimidation et les diverses formes de stigmatisation et de discrimination (notamment à l'égard des enfants handicapés). Néanmoins, le modèle n'est pas spécifique au domaine de la protection et s'applique à des aspects plus généraux du bien-être des femmes et des enfants, y compris la santé, l'éducation, la promotion de la parentalité positive et de la prestation de soins tout au long du cycle de la vie, ainsi que les processus de changement social indépendamment des résultats de développement poursuivis.

En tant que tels, le cadre et le modèle créent une référence commune pour discuter du CSC, collaborer et renforcer les capacités, et ancrer divers interventions et outils développés sur le terrain. À travers un processus progressif de collaboration ouverte avec un réseau croissant de partenaires du monde entier, ce cadre est conçu pour être adapté par des preuves et des discussions critiques, éclairé par les idées des utilisateurs et adapté au travail sur le terrain.



PARTIE

III

**DESCRIPTION DU
CADRE CONCEPTUEL**

4

REEMPLIR LE VIDE THÉORIQUE

Les récentes revues systématiques, telles que Sood et Cronin, 2019, ont montré que les interventions de CSC, allant de la programmation sur la prévention de la violence contre les enfants à la mesure de l'évolution des normes sociales, manquaient de modèles théoriques cohérents. Sur 302 programmes abordant la violence contre les enfants analysés, 43 % (129 manuscrits) ne faisaient référence à aucune base conceptuelle, et 25 % ont mentionné des approches cognitives individuelles. Seuls 8 % (24 manuscrits) ont fait référence à une approche écologique et 3 % - ce qui est inquiétant - (8 manuscrits) ont spécifiquement mentionné une approche axée sur les droits de l'homme ou le genre.

Ce cadre s'efforce de combler cette lacune en utilisant davantage de fondements théoriques dans la conception des programmes. Il fournit une ligne directrice de base qui est facilement adaptable à la plupart des efforts de changement de comportement.

Les théories traditionnelles du changement de comportement peuvent être incomplètes car se focalisant uniquement ou principalement sur les comportements individuels. L'hypothèse voulant que les individus agissent pour leur propre bénéfice fournit une explication solide à certaines pratiques (par exemple, pourquoi les gens essaient-ils de dépenser moins d'argent pour les mêmes biens ou conduisent-ils de manière coordonnée du bon côté de la route). Cependant, ces théories ne parviennent pas à englober le large éventail de comportements que les individus adoptent pour des raisons sociales ou collectives. Le cadre les intègre dans une perspective plus large qui reconnaît le rôle des facteurs sociaux et structurels dans l'explication des comportements et l'incitation au changement.

À l'inverse, d'autres théories, dont le modèle socioécologique (SEM), prennent en compte des dimensions sociales et structurelles plus larges qui peuvent agir comme des facteurs favorables ou contraignants qui influencent directement ou indirectement les comportements. Cependant, ces théories ont tendance à ne pas expliquer les mécanismes spécifiques à l'origine d'un comportement, rendant le lien entre théorie et choix des interventions appropriées loin d'être évident.

Le cadre présenté ici prend en compte les idées de chaque type de pensée et tente de rassembler leurs éléments conceptuels dans un modèle unifié.

5

QU'EST-CE QUI NOUS MOTIVE ?

On peut trouver les origines du cadre actuel dans la recherche d'une réponse à cette question cruciale :

Pourquoi les gens font ce qu'ils font ?

Pour répondre à cette question, il est nécessaire de décortiquer les concepts qui sous-tendent les comportements et de définir leurs principaux facteurs. Cette « carte théorique » (visualisée en tant que modèle de facteurs comportementaux) peut ensuite être utilisée comme une liste de contrôle pour tenter de comprendre les comportements (recherche), les influencer (programmation) et suivre les changements (surveillance). Dans n'importe quelle situation, un praticien peut se référer à cette référence conceptuelle pour remettre en question les hypothèses et s'assurer que les différents facteurs possibles ont été explorés. Cela réduirait les risques de trop se focaliser sur un déterminant exclusif ou de négliger des facteurs clés.

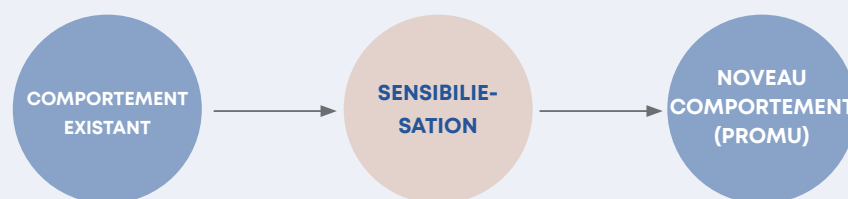


La cartographie théorique permet d'éviter les angles morts qui peuvent émerger d'une approche conceptuelle étroite, qui biaisent inévitablement le point de vue de l'analyste et conduisent à des preuves incomplètes.

Pour éviter ces écueils, le cadre offre un compte-rendu systématique de tous les facteurs comportementaux d'importance empirique dans la documentation.

Dans de nombreux cas, les modèles implicites qui sous-tendent les stratégies et les interventions de CSC sont trop simplistes et centrés sur l'idée que les personnes ne changent pas de pratique parce qu'elles ne sont pas conscientes et ne savent pas : il leur manque des informations clés (les conséquences, les alternatives, les risques, les avantages, etc.) et elles doivent être éclairées ou éduquées. Cette philosophie dirigée par des experts postule que les êtres humains sont totalement rationnels (ce qui n'est pas le cas) et ont même influencé la façon dont certaines approches sont étiquetées, ce qui se traduit par des dénominations telles que « éducation à la santé » ou « promotion de l'hygiène ». Cela se traduit souvent par un recours excessif à des campagnes de communication qui ne sont pas informées par le comportement et qui peuvent être cartographiées comme le montre l'image 2.

Image 2 La logique des interventions et stratégies comportementales



Mais les comportements humains sont beaucoup plus complexes. Dans de nombreux cas, les personnes ne considèrent pas simplement les avantages et les coûts d'un choix et prennent ensuite une décision rationnelle quant à la meilleure ligne de conduite. Sensibiliser davantage le public à une question peut être important pour créer un environnement propice au changement, mais mener des campagnes efficaces est assez difficile (Kahan, 2013; Lilienfeld et Arkowitz, 2014). En outre, la connaissance et la sensibilisation à elles seules sont de mauvais prédicteurs de comportements, compte tenu de l'importance des autres facteurs cognitifs, sociaux et structurels et des effets multiples entre eux (Ajzen et al., 2011; Allen et Ferrand, 1999; Finger, 1994; Kollmuss et Agyeman, 2002).

En tant que tel, fournir aux individus la bonne information se traduira rarement automatiquement par le « choix optimal ».



Les gens sont très émotifs et influencés par leur environnement, par ceux qui comptent pour eux et par les autres avec lesquels ils interagissent. Ce qui se passe autour d'une personne ; autrement dit, le contexte ; compte autant que ce qu'elle pense elle-même.

En conséquence, les programmes de changement social et comportemental doivent toujours consister en des stratégies et tactiques à facettes multiples qui gagnent le cœur et l'esprit des gens, mais aussi qui gagnent la foule et façonnent l'environnement pour induire des actions positives (Bandura, 2001; Bronfenbrenner, 1994; Golden et al. ., 2015; Liu et coll., 2017; Pajares, 2002; Rogers, 2010).

Enfin, les capacités de traitement de l'information étant limitées, les êtres humains s'appuient sur des raccourcis mentaux, notamment des méthodes heuristiques. Ces heuristiques peuvent se décomposer de manière systématique, entraînant des biais cognitifs pouvant se traduire par des erreurs de jugement « apparentes » ou des prises de décision « logiques » (Haselton, Nettle et Andrews, 2005; Laibson, 1997; O'Donoghue et Rabin, 1999a; Thaler, 1985). Finalement, les gens font la plupart des jugements et des choix automatiquement, pas délibérément.

En conséquence, au cœur de notre cadre de travail se trouve une théorie du comportement individuel reposant sur un large éventail de facteurs, notamment sociaux et structurels. Une variété de facteurs internes et externes a une incidence sur ce que les individus croient, attendent, préfèrent et, finalement, font. Ces facteurs entrent dans le cadre en tant que facilitateurs ou contraintes pour l'action humaine.



Approuver une telle complexité pour les comportements individuels plaide en faveur d'une programmation davantage fondée sur des preuves, car il est peu probable que les solutions par défaut et uniques conviennent aux bonnes motivations. La recherche formative est la condition essentielle pour prendre des décisions en matière de programmes et réaliser des investissements efficaces.





UNE SYNTHÈSE DE THÉORIES ET DE MODÈLES COMPORTEMENTAUX ET DÉCISIONNELS

Cette section propose une analyse de 25 perspectives, théories et modèles axés sur la prise de décision et le comportement. Elle vise à offrir un aperçu direct de certaines des approches contemporaines les plus reconnues, valables et éprouvées du comportement humain, et à identifier les concepts et les constructions qui constitueront les facteurs inclus dans le modèle de facteurs comportementaux.

- 1 Théorie d'attribution
- 2 Théories économiques comportementales
- 3 Modèle de communication pour le changement social
- 4 Modèles d'engagement communautaire
- 5 Théorie des systèmes complexes
- 6 Modèle décisionnel du comportement collectif
- 7 Théorie de la diffusion des innovations
- 8 Théorie évolutionniste des biais cognitifs
- 9 Flower for Sustained Health
- 10 Théories sociales du genre
- 11 Modèle de croyance à la santé
- 12 Théorie l'idéation
- 13 Modèle comportemental intégré
- 14 Effets de médias
- 15 Modèle d'action raisonnée et de comportement planifié
- 16 Théorie de l'auto-efficacité
- 17 Apprentissage social et théorie cognitive sociale
- 18 Modèle socioécologique
- 19 Marketing social et marketing social communautaire
- 20 Mouvements sociaux
- 21 Théorie des réseaux sociaux et orbites d'influence
- 22 Théories des normes sociales
- 23 Sociologie des organisations
- 24 Théorie du comportement social normatif
- 25 Modèle transthéorique (étapes du changement)

Ces théories et modèles sont sélectionnés en raison de leur importance dans la documentation et parce qu'ils offrent le fondement conceptuel pour explorer une grande variété de motivations comportementales. Certains d'entre eux ne peuvent être utilisés que de manière abstraite, d'autres ont été directement appliqués sur le terrain et d'autres sont considérés parce qu'ils incluent une intégration complexe pour un large éventail de déterminants.

1 Théorie d'attribution (Heider, 1959; Weiner, 1985)

Idées de base	Principales hypothèses	Points clés à retenir
<p>La théorie d'attribution repose sur le fait que l'esprit humain est enclin à faire des attributions sur la cause d'un événement. Selon cette théorie les attributions sont façonnées par des facteurs tels que :</p> <ul style="list-style-type: none">• la perception du locus de contrôle (quelque chose se produit en raison d'un facteur interne ou externe ou des deux- par exemple, l'effort, la chance ou une combinaison des deux),• la contrôlabilité (par exemple, si une cause peut être contrôlée ou est au-delà de l'influence de la personne), et• la stabilité (par exemple, si les facteurs déterminants peuvent être modifiés ou sont permanents tels quels).	<p>L'attribution améliore la compréhension générale d'un comportement : quelle en est la cause; ce qui peut l'empêcher. Par exemple, si ce qui se passe dans la vie est attribué à des forces externes et considéré comme un événement incontrôlable (indépendant des efforts déployés par la personne), cette personne ne pourra pas changer sa propre situation.</p>	<p>Le locus de contrôle joue un rôle dans plusieurs modèles et théories ultérieurs démontrant l'importance des concepts de capacité et d'efficacité.</p>

2 Théories de l'économie comportementale (Kahneman and Tversky, 1979; Laibson, 1997; O'Donoghue and Rabin, 1999; Rabin, 1993; Strotz, 1955; Thaler, 1985)

Idées de base	Principales hypothèses	Key takeaways
<p>L'économie comportementale s'écarte du modèle standard des agents rationnels en économie. Elle tire ses racines de la théorie de la perspective (Kahneman et Tversky, 1979) en tant que théorie descriptive de la manière dont les agents effectuent des choix dans des conditions d'incertitude. Les gens font des choix en fonction de la valeur potentielle des gains et des pertes, et ces gains et pertes sont évalués à l'aide d'heuristiques et de biais : c'est la perspective d'un acteur quasi rationnel. D'autres théories économiques comportementales tentent d'incorporer l'équité dans les préférences sociales (Rabin, 1993), d'adapter la théorie de la perspective à d'autres domaines (Thaler, 1985) et d'incorporer des modèles descriptifs de préférences intertemporelles dans des modèles économiques (Laibson, 1997; O'Donoghue et Rabin, 1999) ; Strotz, 1955), etc.</p>	<p>Les théories économiques comportementales sont généralement descriptives et comportent donc peu d'hypothèses sur les comportements. Elles modélisent souvent des heuristiques et des biais utilisés par les êtres humains dans la prise de décision (voir Kahneman et Tversky, 1979).</p>	<p>Les théories économiques comportementales ont mis en évidence des facteurs de rationalité limitée et de biais cognitifs. Elles sont importantes pour fournir un compte rendu réaliste de la prise de décision et du comportement humains.</p>

3 Modèle de communication pour le changement social (Figueroa et coll., 2002)

Idées de base	Principales hypothèses	Points clés à retenir
<p>Le modèle de communication pour le changement social (CCS) attire l'attention sur le rôle central d'un catalyseur, qu'il soit interne (p. ex. le stimulus des signes d'une épidémie, des éléments toxiques dans l'approvisionnement en eau) ou externe (p. ex. un agent de changement, une innovation, des politiques, une technologie, des médias de masse) à une communauté. Ce catalyseur conduit au dialogue et à l'action collective au sein d'une communauté pour s'attaquer à une préoccupation ou à un problème. Le modèle CCS décrit l'influence que les catalyseurs, les contraintes externes et les changements individuels et sociaux exercent chacun sur le dialogue communautaire et l'action collective, étape intermédiaire pour avoir un impact sur la société. Les praticiens peuvent utiliser cette disposition comme un outil éclairé pour suivre leurs progrès dans la facilitation du dialogue communautaire et de l'action collective.</p>	<p>Le modèle suggère que lorsqu'une communauté mène des dialogues et agit collectivement, les membres apprennent à coopérer plus efficacement pour la résolution de problèmes futurs. Cela tient en partie au fait que chaque dialogue et processus d'action collective fructueux renforcera la capacité de la communauté à résoudre d'autres problèmes en améliorant son leadership, sa participation, son équité, son efficacité collective, son sens de l'appropriation, sa cohésion sociale et ses normes sociales.</p>	<p>Le modèle CCS fournit une description détaillée de tous les aspects liés à la dynamique de la communauté et aux influences externes dans un processus de changement collectif, en répertoriant les facteurs et conditions essentiels pour un changement collectif.</p>

4 Modèles d'engagement communautaire (Hashagen, 2002)

Idées de base	Principales hypothèses	Points clés à retenir
<p>Il existe de nombreux modèles qui expliquent comment impliquer les communautés à l'aide de différents processus (tels que la planification communautaire). Les utilisateurs doivent connaître deux caractéristiques de ces modèles.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Premièrement, ils facilitent la communication entre une entité qui initie le programme d'engagement et une communauté, et inversement. • Deuxièmement, un bon modèle prendrait en compte des composants importants tels que <ul style="list-style-type: none"> • la capacité (autonomisation du soutien), • l'inclusion (inclure des membres divers et marginalisés), • les ressources (commencez toujours par ce que la communauté a actuellement), • l'organisation communautaire (encouragez les groupes locaux à prendre soin de leurs intérêts et intérêts mutuels), • l'écoute et l'apprentissage (assurer un partenariat interactif avec les membres de la communauté), et • la participation effective (participation à plusieurs niveaux). 	<p>Les partenaires, le « système de gouvernance » et la communauté doivent créer et maintenir un engagement. Pour que le changement de comportement résulte de l'engagement communautaire, il doit y avoir un fort sentiment communautaire parmi ceux qui rejoignent les mouvements. Une fois qu'une relation solide a été établie, les changements de comportement seront conservés même en temps d'inactivité.</p>	<p>La dynamique communautaire et les ressources collectives permettent de saisir le rôle de fondation du groupe ainsi qu'un fort sentiment d'appartenance pour un engagement communautaire réussi. Le rôle des institutions et des instances dirigeantes est essentiel pour façonner la vie des gens.</p>

5 Théorie des systèmes complexes (Ladyman, Lambert et Wiesner, 2013; Wiesner et al., 2018)

Idées de base	Principales hypothèses	Points clés à retenir
<p>Un système complexe est une idée embrassée par la science de la complexité qui, lorsqu'elle est définie de manière satisfaisante et correctement mesurée, peut unifier les branches actuelles des sciences sous le même chapeau pour « comprendre les systèmes dont le comportement s'est révélé difficile à prévoir et à contrôler jusqu'à présent, tels que le cerveau humain et l'économie mondiale » (Ladyman, Lambert et Wiesner, 2013, p.34). Par exemple, un compte rendu physique de système complexe serait « un ensemble de nombreux éléments qui interagissent de manière désordonnée, entraînant une organisation et une mémoire robustes » (p.57). De tels systèmes génèrent des séries de données de complexité statistique élevée.</p>	<p>Un système complexe suppose généralement une non-linéarité, une rétroaction (reçue d'éléments voisins), un ordre spontané (résultant d'interactions non coordonnées), une robustesse et un manque de contrôle central (résilience aux perturbations internes et externes), une émergence (d'éléments de la physique fondamentale), une organisation hiérarchique et une numérosité (c'est-à-dire constitué d'un grand nombre d'éléments qui impliquent de nombreuses interactions).</p>	<p>Le modèle des facteurs comportementaux doit décrire la complexité et englober la multicausalité, la multidimensionnalité et l'interdépendance des phénomènes cognitifs, sociaux et structurels. Cela exige une volonté consciente et ouverte d'évaluer un certain nombre de variables lors de l'établissement des facteurs qui sous-tendent les comportements dans un contexte donné.</p>

6 Modèle de comportement collectif basé sur la théorie de la décision (Bicchieri, 2006; 2016)

Idées de base	Principales hypothèses	Points clés à retenir
<p>Basé sur la théorie de la décision, ce modèle distingue différents types de comportements collectifs en mesurant des croyances factuelles, des croyances normatives personnelles (prudentielles et morales/religieuses), des attentes empiriques, des attentes normatives et des préférences conditionnelles. Généralement, lorsque les croyances factuelles et les croyances normatives personnelles suffisent pour motiver une action, le comportement est non social (l'acte dépend uniquement de ce qu'une personne croit ou attend d'elle-même). Lorsque des attentes empiriques ou normatives sont nécessaires pour motiver un comportement, il s'agit d'un acte social (puisque l'acte dépend de croyances sur ce que d'autres font ou que d'autres pensent que vous devriez faire).</p>	<p>La conditionnalité d'une préférence (que le comportement dépend de croyances sur les autres) à agir est vraiment ce qui distingue les comportements « collectifs ». Le respect des coutumes et des normes morales, par exemple, aura lieu indépendamment des attentes sociales. En revanche, les normes descriptives et sociales sont des comportements interdépendants, et le respect de chacune d'elles dépend de l'existence d'attentes sociales pertinentes</p>	<p>Cette théorie met en évidence l'importance des croyances et des attentes des individus à l'égard d'une pratique, qui peut être suffisante ou non pour induire un comportement. Le profil motivationnel de chaque comportement collectif peut varier et peut inclure de fortes attentes sociales.</p>

7 Théorie de la diffusion des innovations (Rogers, 2010)

Idées de base	Principales hypothèses	Points clés à retenir
<p>La théorie de la diffusion des innovations tente de modéliser la propagation des innovations dans le temps dans un groupe humain. Les quatre éléments principaux de ceci sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> • l'innovation en question, • les canaux de communication par lesquels les messages sont transmis d'un individu à un autre, • le temps écoulé dans divers processus, et • un système social d'unités interdépendantes engagées dans la résolution commune de problèmes pour atteindre un objectif commun. 	<p>Du point de vue comportemental, les utilisateurs précoces seront souvent des déviants positifs et les innovations constitueront des alternatives émergentes évoquées dans l'espace de communication, ce qui peut constituer un point de départ pour influencer le changement d'une majorité de personnes.</p>	<p>Elle crée un ensemble de profils, qui suivent une distribution normale (courbe en cloche) allant des adopteurs précoces aux adopteurs tardifs. L'hypothèse majeure de la théorie est que la diffusion de tous les types d'innovations est un processus général, qui n'est pas lié au type d'innovation, à l'identité des adoptants, au lieu ou à la culture. Une autre hypothèse est que les informations circulent réellement et sont principalement à sens unique (des émetteurs aux récepteurs).</p>

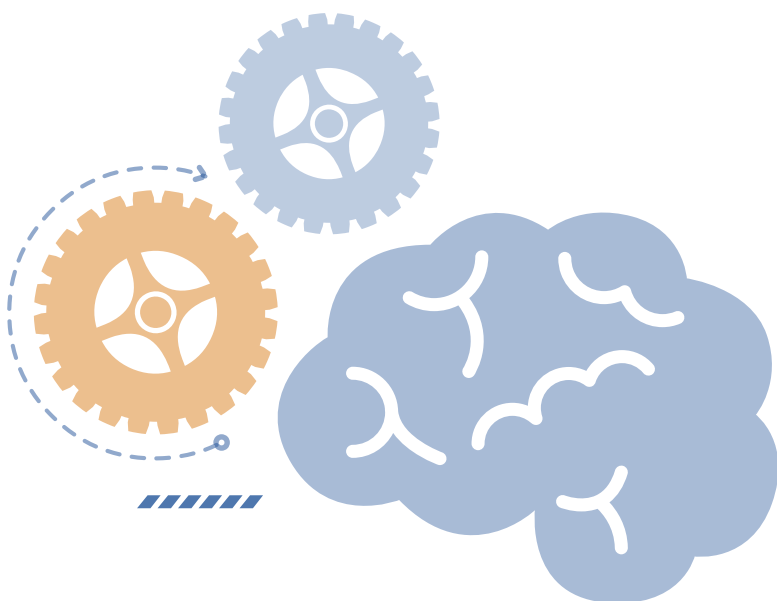
8 Théorie évolutionniste des biais cognitifs (Haselton, Nettle and Andrews, 2005)

Idées de base	Principales hypothèses	Points clés à retenir
<p>La théorie évolutionniste des biais cognitifs explique l'existence d'erreurs de la cognition humaine d'un point de vue évolutionniste. Les biais cognitifs sont des inférences ou des croyances qui semblent manquer de preuves solides à en juger par un point de vue logique. L'approche évolutionniste des biais cognitifs suppose et présume que l'esprit humain est spécifique à un domaine et que les biais cognitifs sont des « caractéristiques » émergentes pour tenir compte de cette spécificité. Considérées comme faisant partie de la fonction cognitive humaine dans son ensemble, les biais cognitifs semblent être erronés et nuisibles. Cependant, chaque biais cognitif survient et évolue pour servir de mécanisme décisionnel efficace dans une situation spécifique où il peut être utile. Par exemple, il existe des heuristiques telles que des stéréotypes et une prise de décision à motif unique, car du point de vue de l'évolution, il peut être avantageux de se forger rapidement des opinions dans certaines circonstances.</p>	<p>Lorsqu'un biais existe, cela peut empêcher une personne d'accepter le besoin de changer la pratique actuelle et même la pousser à rejeter les tentatives des autres personnes à créer un changement. Trouver un moyen de changer la situation en créant un biais cognitif ou en soulignant que les raccourcis du raisonnement ne s'appliquent pas à un contexte peut empêcher l'individu d'utiliser le raccourci et de lui poser la question si un tel mode de pensée est toujours valable du contexte actuel.</p>	<p>Les biais cognitifs et leurs effets renforcent notre compréhension du monde alors que notre cerveau filtre les informations. Mais ils peuvent aussi résider dans la sphère sociale. Par exemple, les heuristiques expliquent pourquoi les normes, les coutumes et les exemples de groupe ancrent les comportements : ils établissent des précédents faisant appel à des solutions de raccourci pour les individus.</p>

9 Le modèle Flower for Sustained Health

(Cislaghi et Heise, 2018; Institut pour la santé de la reproduction, 2017)

Idées de base	Principales hypothèses	Points clés à retenir
<p>Le modèle Flower for Sustained Health est une représentation du changement normatif et comportemental en matière de santé sexuelle et reproductive des adolescents. Le comportement dépend de plusieurs facteurs, tels que les relations de pouvoir, les facteurs individuels, les structures institutionnelles, les ressources disponibles, les facteurs sociaux et la dynamique. Les résultats en matière de santé et de genre sont interdépendants, les normes sociales et de genre influençant les résultats en matière de santé et de genre, qui s'influencent mutuellement.</p>	<p>Le pouvoir joue un rôle central dans les normes sociales et de genre liées aux comportements des adolescents. Les relations de pouvoir déterminent si les membres du groupe décident de se conformer à une norme et certaines normes persistent, car les individus qui en bénéficient imposent leur respect. Le modèle adopte également le modèle de normes sociales utilisé par Cialdini et les autres (Cialdini et coll., 1990).</p>	<p>Les éléments de pouvoir doivent être mis en évidence dans diverses composantes du changement social et comportemental, de la dynamique de la communauté aux normes sociales. Le respect de ces normes est motivé par diverses raisons.</p>



10 Théories sociales du genre

10 A Genre, masculinité et féminité (Connell, 2013; Gardiner, 2005; Kimmel et Bridges, 2011; West et Zimmerman, 1987).

Idées de base	Principales hypothèses	Points clés à retenir
<p>Le genre est une structure sociale construite à partir des multiples relations qui pourraient naître entre un homme et une femme (ou deux hommes, ou deux femmes), telles que le pouvoir économique, les relations affectives et symboliques. Conceptuellement, la masculinité et la féminité sont comme le genre en ce qu'elles sont socialement construites; c'est-à-dire que le temps, le lieu et le contexte jouent tous un rôle dans la création de ce que signifie la masculinité. Le même homme ou la même femme aura différentes conceptions de la masculinité ou de la féminité en vieillissant; des cultures différentes perçoivent différents ensembles d'attitudes et de comportements masculins ou féminins; la masculinité ou la féminité peuvent être définies de deux manières différentes dans deux contextes différents visités le même jour par la même personne (par exemple, événement familial ou social, club sportif ou réunion de famille, etc.).</p>	<p>Le genre concerne des critères biologiques (chromosomes XX ou XY, par exemple).</p> <p>La catégorie de genre fait allusion à l'appartenance à une catégorie obtenue grâce aux caractéristiques comportementales de cette catégorie de sexe (hommes et femmes).</p> <p>Le genre concerne les activités réalisées du fait du respect des attitudes et des comportements d'une catégorie de genre.</p>	<p>Le genre doit être un facteur central de tout modèle de changement de comportement. C'est crucial de deux manières :</p> <ul style="list-style-type: none">• d'abord, examiner comment les biais et les croyances propres à chaque genre sont en jeu lors de la prise de décision dans une situation ou un contexte donné; et• deuxièmement, comment les conceptions dominantes sur le genre, les inégalités et leur application sociale peuvent freiner ou faciliter un changement de comportement.

10B Normes de genre (Marcus and Harper, 2015)

Idées de base	Principales hypothèses	Points clés à retenir
<p>Les normes de genre sont des règles informelles et des attentes sociales partagées qui distinguent les comportements attendus sur la base du genre. Les normes de genre sont étroitement liées aux dynamiques de pouvoir dans les relations sociales entre hommes et femmes. Les normes de genre défavorisent souvent les femmes et les filles en raison de la répartition du pouvoir et des ressources qui attribuent l'autorité aux hommes (pouvoir social/politique) et le rôle du soutien de famille (pouvoir économique).</p>	<p>Les concepts de masculinité et de féminité définissent les idéologies sous-jacentes aux normes de genre inégales tout au long du cycle de vie des filles et des garçons.</p>	<p>Le modèle des facteurs comportementaux, en appliquant une optique de transformation du genre, doit prendre en compte le rôle du pouvoir dans les relations sociales, l'importance de la socialisation de l'enfant, la manière dont les normes de genre deviennent s'intègrent dans les institutions et comment elles sont produites et reproduites à travers des interactions quotidiennes.</p>

10C Socialisation de genre (Witt, 2000, 1997)

Idées de base	Principales hypothèses	Points clés à retenir
<p>Les normes de genre (moyens socialement acceptables d'agir en fonction du genre) sont apprises dès la naissance à travers la socialisation pendant l'enfance et l'adolescence. Nous apprenons ce que l'on attend de nos rôles de genre à partir de ce que nos parents nous enseignent, ainsi que de ce que nous apprenons à l'école, au sein de groupes d'amis, par le biais d'enseignements religieux ou culturels, par les médias et par diverses autres institutions sociales.</p>	<p>Le genre étant socialement construit, le développement des rôles de genre est un processus socialisé dans lequel un enfant est orienté vers un genre spécifique, traditionnel ou non.</p>	<p>La famille, les amis, les institutions et les médias exercent tous une influence déterministe sur le rôle de genre d'un enfant (et du futur adulte). Les antécédents individuels d'une personne auront une influence significative sur la manière dont le genre est appliqué à ses décisions et à son comportement et le processus global de socialisation conditionnera les attitudes et les normes sociales multiples. Transformer de manière responsable les idées préconçues ancrées dans l'expérience et l'exposition est un aspect clé du changement.</p>

11 Modèle de croyances en santé (Carpenter, 2010; Stretcher et Rosenstock, 1997)

Idées de base	Principales hypothèses	Points clés à retenir
<p>Le modèle de croyances en santé explore le rôle des croyances- ou la perception qu'on a de divers aspects de son bien-être- dans l'évolution des comportements liés à la santé. Le comportement en matière de santé est influencé par la perception de la gravité, de la susceptibilité, des avantages et des obstacles. La connaissance et l'efficacité personnelle affectent également la manière dont chaque individu perçoit la probabilité de changement de son propre comportement de santé.</p>	<p>Pour un individu dont le comportement peut entraîner des problèmes de santé, le modèle de croyances en santé suggère que les connaissances et l'efficacité personnelle déterminent si la personne s'engage à changer son comportement actuel. Si deux personnes partagent une perception similaire de la gravité, de la susceptibilité, des avantages et des obstacles au changement, il est probable que leur auto-efficacité détermine leur décision au changement.</p>	<p>L'auto-efficacité, l'intérêt et les biais cognitifs peuvent fortement influencer la perception qu'a un individu de la gravité d'un problème, sa susceptibilité, et les avantages et les inconvénients de l'adoption d'un comportement plus protecteur.</p>

12 Théorie de l'idéation (Babalola et al., 2008; Health Communication Capacity Collaborative, 2015; Kincaid, 2000; Kincaid et al., 2006)

Idées de base	Principales hypothèses	Points clés à retenir
<p>L'idéation est le processus par lequel de nouvelles façons de penser naissent et se diffusent. Le plus souvent, ce processus se produit via la communication et l'interaction sociale entre les membres d'une communauté. La communication pédagogique et la communication publique, respectivement, développent les connaissances et l'environnement nécessaires au changement de comportement. La communication directive et la communication non directive (par exemple, la promotion et le divertissement, respectivement) ont une incidence sur des facteurs idéaux tels que les croyances, l'auto-efficacité et la défense des intérêts personnels. À mesure que la communication change les connaissances, les idées et l'environnement, ces facteurs intermédiaires influencent à leur tour l'intention et le comportement.</p>	<p>Un score composé peut être obtenu pour que les membres de la communauté mesurent leur « disposition » au changement. Par exemple, une personne est plus susceptible d'adopter et de conserver un nouveau comportement que les autres si elle connaît ce nouveau comportement, si elle a une attitude positive à son égard, si elle pense que les autres la soutiennent, en parlent à d'autres et se sent heureuse de le faire.</p>	<p>La théorie de l'idéation décrit l'interaction critique entre les éléments cognitifs (par exemple, les croyances, les valeurs, l'image de soi), les éléments émotionnels (par exemple, l'efficacité personnelle, l'état émotionnel) et l'environnement social et structurel, à travers une séquence dans laquelle ces différents éléments peuvent être influencés par la communication et conduire à une intention de comportement.</p>

13 Modèle comportemental intégré (Kasprzyk et al., 1998; Montano et Kasprzyk, 2015)

Idées de base	Principales hypothèses	Points clés à retenir
<p>Le modèle comportemental intégré (MCI) est une extension du modèle d'action raisonnée et de comportement planifié (voir le numéro 15 ci-après) qui intègre également les concepts des autres théories influentes. Le facteur le plus important de ce modèle est l'intention d'avoir un comportement. L'intention est déterminée par l'attitude, les normes perçues et le libre arbitre. Quatre autres facteurs influencent également les comportements :</p> <ul style="list-style-type: none"> • posséder les connaissances et les compétences nécessaires pour adopter le comportement, • l'importance du comportement, • les contraintes environnementales, et • les habitudes. 	<p>Comme dans le cas de la théorie de l'action raisonnée et de comportement planifié, l'hypothèse la plus importante du modèle comportemental intégré est que l'intention de comportement est le principal déterminant d'un comportement, car sans motivation, il est peu probable qu'une personne exécute une action. D'autres hypothèses sont importées d'autres théories : la théorie des normes sociales, la théorie cognitive sociale et la théorie de l'efficacité personnelle, ainsi que diverses hypothèses liées aux facteurs eux-mêmes.</p>	<p>Les facteurs centraux du modèle comportemental intégré sont l'attitude, l'intention, les normes sociales, l'efficacité personnelle, les entités gouvernantes, les habitudes, les barrières structurelles, les caractéristiques personnelles et la saillance.</p>

14 Effets médiatiques (Bryant and Oliver, 2009; Scheufele, 2000)

Idées de base	Principales hypothèses	Points clés à retenir
<p>Les effets médiatiques résultent de moyens de communication qui provoquent des biais cognitifs chez les téléspectateurs, les auditeurs et les lecteurs. La saturation de l'actualité par un sujet amène le public à penser que ce sujet est important que d'autres (effet de définir un agenda), ce qui provoque une heuristique de disponibilité et probablement de représentativité. La description de paysages politiques en faveur d'un camp provoque un effet de cadrage. La présentation des récits de violence, de normes de genre ou de préjugés fondés sur l'appartenance ethnique provoque un effet d'amorçage- particulièrement néfaste pour les jeunes téléspectateurs, qui peuvent être plus enclins à imiter ce qu'ils ont vu dans les jeux vidéo, les films ou les informations.</p>	<p>Les effets médiatiques influencent les comportements en raison de la manière particulière dont fonctionne la cognition humaine. La définition de l'agenda et les effets d'amorçage existent parce que l'esprit humain est supposé traiter les informations en fonction de ce qu'il a « vu » auparavant; cette entrée précédente forme également certaines attitudes à l'égard de ce qui est en cours de traitement. L'esprit humain est également supposé utiliser un « cadre de référence » lors de l'évaluation d'une option. Il guide l'esprit dans l'évaluation du résultat du choix de faire une chose plutôt qu'une autre.</p>	<p>L'environnement de communication des campagnes multimédias aux dialogues en face à face via le marketing, peut générer des effets multimédias importants. Même si la définition de l'agenda, l'amorçage et le cadrage ont été exploités à des fins personnelles ou collectives dans des batailles politiques, sociales ou économiques typiques, ils jouent également un rôle important dans la détermination de l'adoption de comportements spécifiques. L'exposition de la population à ces effets est un facteur déterminant.</p>

15 Modèle d'action raisonnée et de comportement planifié (Ajzen, 2002; Fishbein et Ajzen, 1975)

Idées de base	Principales hypothèses	Points clés à retenir
<p>Le modèle d'action raisonnée et de comportement planifié englobe les racines cognitives du comportement. Il définit l'attitude comme la pièce maîtresse des comportements humains. Il définit l'attitude comme la pièce maîtresse des comportements humains. Ces attitudes influencent à leur tour les intentions de mener de tels comportements.</p>	<p>Les changements de croyances se répercuteront sur les comportements. Par exemple, le fait de croire que les mutilations génitales féminines sont absurdes formera une attitude défavorable à cette pratique, ce qui réduira considérablement l'intention de se conformer à cette pratique.</p>	<p>La principale conclusion du modèle transthéorique de changement social et de comportement est la centralité des attitudes individuelles et le lien entre leurs croyances et leurs attitudes.</p>

16 Théorie de l'auto-efficacité (Bandura, 1997; Pajares, 2002)

Idées de base	Principales hypothèses	Points clés à retenir
<p>L'auto-efficacité est la perception qu'a une personne de ce qu'elle est capable de faire dans certaines circonstances. L'expérience passée, les tentatives observées par d'autres, la persuasion verbale et les états physiologiques et émotionnels déterminent l'efficacité personnelle.</p>	<p>L'auto-efficacité étant supposée être la clé de la perception par une personne de ce qui peut ou ne peut pas être fait, des modifications du niveau d'auto-efficacité peuvent induire des modifications de l'intention et donc de l'action.</p>	<p>L'auto-efficacité mérite une place centrale dans tout modèle/théorie qui explore le changement de comportement, les sous-composantes englobant les attributs cognitifs, émotionnels et physiques. Il faut également prêter attention à l'efficacité collective, c'est-à-dire à ce qu'un groupe de personnes pense pouvoir ou ne pas pouvoir faire.</p>

17 Théorie de l'apprentissage social et théorie cognitive sociale (Bandura, 2001; Pajares, 2002)

Idées de base	Principales hypothèses	Points clés à retenir
<p>La théorie de l'apprentissage social de Bandura sert de fondement à la théorie cognitive sociale. La première théorie ajoute l'importance des contextes sociaux au processus par lequel une personne (en particulier un enfant) donne un sens au monde qui l'entoure. La théorie cognitive sociale postule que des facteurs personnels, environnementaux et comportementaux s'affectent mutuellement lorsqu'une personne prend des décisions. Les facteurs personnels tels que les connaissances et les attitudes affectent la façon dont la personne interprète l'environnement, ce qui modifie ensuite les comportements de résultat. Les changements de comportement induisent également des changements dans l'environnement.</p>	<p>Ces deux théories soulignent la relation entre le domaine cognitif et le domaine social d'une personne. Les changements apportés à l'une des composantes personnelles, comportementales ou environnementales - déclencheront des changements dans les autres. Le changement de comportement peut être induit en modifiant la façon dont un individu traite les informations d'entrée perçues dans son environnement. En revanche, un changement de comportement entraînera une nouvelle perception des informations d'entrée.</p>	<p>Les domaines social et cognitif sont à la croisée l'adoption de comportements et de leur application. De manière importante, les processus de socialisation jouent un rôle central dans la définition de paramètres comportementaux individuels. Et le changement de comportement individuel peut être obtenu en modifiant les environnements physique et social.</p>

18 Modèle socioécologique (Bronfenbrenner, 1994; Golden et al., 2015)

Idées de base	Principales hypothèses	Points clés à retenir
<p>Le modèle socioécologique est une perspective qui regroupe plusieurs facteurs qui déterminent le comportement d'une personne. Il existe cinq couches concentriques de facteurs, du plus interne au plus externe :</p> <ul style="list-style-type: none">• intrapersonnels (par exemple croyances, connaissances et compétences),• interpersonnels (par exemple famille, amis et collègues),• institutionnels (par exemple, services, organisations et institutions sociales),• communautaires (par exemple, les relations entre les organisations et les normes sociales), et• sociétaux (par exemple, lois et politiques nationales, nationales et locales).	<p>En supposant une interconnexion entre les facteurs au sein des couches et entre les couches, le modèle socioécologique suggère que les changements à l'un des cinq niveaux peuvent s'étendre à n'importe lequel des autres niveaux et éventuellement induire des changements de comportement.</p>	<p>Ce guide théorique met en évidence l'interdépendance entre les niveaux individuel et collectif et met en avant l'influence sur les comportements issus de la sphère politique, de l'accès aux services et aux institutions, ainsi que de différents niveaux organisationnels concentriques cherchant à influencer ce que les gens font.</p>

19 19 Marketing social et marketing social communautaire (Andreasen, 1994; McKenzie-Mohr, 2011)

Idées de base	Principales hypothèses	Points clés à retenir
<p>Le marketing social est une déviation du marketing de masse conventionnel qui cible des comportements spécifiques pour améliorer le bien-être des individus et de la communauté. Le marketing social communautaire est une méthode alternative au marketing traditionnel à forte densité d'information. Il insiste sur la sélection du comportement à promouvoir, d'identifier les obstacles et les avantages potentiels, d'élaborer des outils de changement de comportement, de tester des groupes de discussion et d'évaluer les interventions après leur mise à l'échelle. Cette méthode met beaucoup l'accent sur l'idée qu'une recherche formative plus longue et des coûts plus élevés à court terme seront amortis avec des effets plus durables et des coûts plus faibles à long terme.</p>	<p>Les praticiens doivent comprendre que le marketing social ne doit être utilisé que pour améliorer le « bien social », et non à des fins personnelles ou de groupe. Les praticiens du marketing social communautaire doivent surmonter la réticence à adopter une nouvelle technique, en particulier une technique qui nécessite une attention particulière aux détails à travers la recherche formative, un examen des outils utilisés et une évaluation des résultats.</p>	<p>L'intérêt personnel et la communication sont deux facteurs sur lesquels les spécialistes du marketing social communautaire doivent davantage mettre l'accent. Les intérêts personnels permettent de personnaliser les stratégies marketing et une communication efficace jette les bases des tests et de l'évaluation. L'importance de la recherche formative et de la localisation du processus reste la conclusion principale.</p>

20 Mouvements sociaux (Blumer, 1995; Eder, 2015; Nulman and Schlembach, 2018)

Idées de base	Principales hypothèses	Points clés à retenir
« Les mouvements sociaux peuvent être considérés comme des entreprises collectives pour établir un nouvel ordre de vie » (Blumer, 1995). En général, un mouvement social commence par une accumulation croissante d'actes individuels qui visent des objectifs finaux similaires et doivent presque toujours relever le défi de maintenir l'action. La clé est d'établir des relations sociales pour maintenir les membres d'un mouvement ensemble, même en période d'inaction.	Les mouvements sociaux se produisent à tous les niveaux - de la petite à la grande échelle. Les événements peuvent déclencher des tendances de mobilisation pour les mouvements sociaux. Par exemple, la crise financière mondiale de 2007/08 a mobilisé des mouvements contemporains connectés globalement tout en laissant chaque sous-mouvement diriger la lutte dans son propre « espace » ou « contexte » - par exemple, les Grecs en Grèce, les Égyptiens en Égypte.	Les mouvements sociaux sont des facteurs importants, qui peuvent être utilisés pour déclencher un changement ou se mobiliser. Les contextes politique, économique et social ancrés dans la communauté, le système de gouvernement et les facteurs structurels soulignent également des éléments de fond importants pour que les mouvements sociaux se produisent et se développent.

21 Théorie des réseaux sociaux (Burt, 1987; Granovetter, 1973; Katz, 1957; Liu et al., 2017; Rogers, 2010; Scott, 1991; Valente, 1996; Valente et Pitts, 2017)

Idées de base	Principales hypothèses	Points clés à retenir
La théorie des réseaux sociaux tente de modéliser des structures sociales constituées d'acteurs sociaux, d'ensembles d'interactions dyadiques et d'autres interactions sociales. Les réseaux peuvent influencer des individus lorsque quelqu'un est connecté à d'autres qui adoptent un comportement particulier et qui peuvent le persuader d'adopter un nouveau comportement. Cela peut se produire à travers divers mécanismes tels que la persuasion, la modélisation, la diffusion d'informations, le soutien, la pression sociale, etc. Les concepts spécifiques de la théorie des réseaux sociaux incluent les seuils de réseau (Valente, 1996), la théorie des liens faibles (Granovetter, 1973), équivalence structurelle (Burt, 1987), flux de communication en deux temps (Katz, 1957) et diffusion des innovations (Rogers, 2010).	Les réseaux sociaux peuvent influencer sur le comportement, même lorsque les liens sont faibles ou lorsque la relation de réseau est distante. Les données empiriques sur les effets de réseau sont souvent sujettes aux questions d'identification de la causalité, en particulier pour les études observationnelles. Cependant, des études expérimentales, sur le terrain et longitudinales ont permis de tester l'influence du réseau.	L'environnement de communication, la dynamique de la communauté et les influences sociales jouent un rôle central dans la création et le maintien d'un réseau social et dans les comportements des individus qui le composent.

22 Théories des normes sociales (Bicchieri, 2006 et 2016; Brennan et al., 2013; Cialdini et al., 1990)

Idées de base	Principales hypothèses	Points clés à retenir
Les normes sociales sont des règles comportementales que les individus préfèrent suivre, à condition de croire que 1 d'autres suivent la règle (attentes empiriques) et/ou que 2 d'autres s'attendent à ce que la personne respecte la règle (attentes normatives). Dans les travaux de Bicchieri (2006 et 2016), les normes sociales existent lorsque (1) et (2) sont satisfaites. Dans les travaux de Cialdini et ses collègues (Cialdini et coll., 1990), (1) est appelée une norme descriptive et (2) est une norme injonctive. D'autres travaux traitent les normes sociales comme des groupes d'attitudes (par exemple, Brennan et coll., 2013), mais cela n'est pas applicable lorsque des individus agissent contre leur intérêt personnel en raison de (1) et (2).	Les êtres humains peuvent agir contre leur intérêt personnel étroit en raison de leurs croyances sur les autres et des croyances des autres à leur sujet. Le changement de normes peut conduire à un changement de comportement positif et négatif. Par exemple, dire aux gens que les autres ne recyclent pas peut les amener à moins recycler, alors que leur dire que les autres s'attendent à ce qu'ils recyclent peut les inciter à recycler davantage.	La conditionnalité des croyances est centrale dans la réflexion sur l'identification des normes. Les normes sociales jouent un rôle important dans le domaine d'influence sociale, avec parfois des effets dans de nombreux domaines de travail (« métanormes »).

23 Sociologie des organisations

(Bernoux, 1990; Bernoux et al., 1996; Crozier et Friedberg, 1992)

Idées de base	Principales hypothèses	Points clés à retenir
<p>Théorisée au sein et pour le monde des affaires, la sociologie des organisations mobilise des concepts clés pour l'étude des processus collectifs : acteurs, intérêts et stratégies, relations et pouvoir (exercés par contrainte ou légitimité) et coordination pour une action collective. Les acteurs d'un système intègrent les contraintes de ce système dans leur stratégie ou « logique de l'acteur ». Les actions collectives sont construites sur la base de multiples comportements et intérêts individuels, qui peuvent être contradictoires. Les comportements individuels sont sociaux et doivent être étudiés en relation avec l'environnement et les normes produites par le groupe. L'ordre qui émane du « système » reste une contrainte majeure à l'action.</p>	<p>Les comportements résultent d'une intention stratégique de la personne et de la possibilité pour elle de faire des choix. Chacun essaie de trouver un équilibre entre ses propres objectifs et les opportunités que leur laisse l'organisation.</p> <p>Les stratégies individuelles sont généralement rationnelles, mais d'une rationalité limitée. L'acteur opte pour la stratégie la moins insatisfaisante.</p>	<p>La « théorie de l'acteur stratégique » est particulièrement pertinente pour l'analyse des processus de groupe, où les intérêts individuels et les jeux de pouvoir sont au cœur des choix et des interactions.</p> <p>La théorie souligne également le rôle crucial des institutions et des systèmes de gouvernance pour influencer les comportements individuels.</p>

24 Théorie du comportement social normatif (Real et Rimal, 2007; Rimal, 2008; Rimal et Real, 2005)

Idées de base	Principales hypothèses	Points clés à retenir
<p>La théorie du comportement social normatif (TCSN) tente de mieux comprendre les conditions dans lequel les normes sociales ont un impact sur les comportements. Il modélise la relation sous-jacente entre les perceptions normatives et le changement de comportement en différenciant les normes descriptives des normes injonctives et en essayant d'expliquer les mécanismes cognitifs sous-jacents qui modèrent la relation entre les normes descriptives et les intentions comportementales.</p>	<p>La TCSN est basée sur le principe que les normes descriptives affectent le comportement individuel à travers une interaction avec trois mécanismes normatifs agissant en tant que modérateurs :</p> <ul style="list-style-type: none">• normes d'injonction,• résultats attendus, et• identité de groupe.	<p>L'identité de groupe est une raison importante pour que les gens se conforment à ce qui est perçu comme un comportement normal, montrant que les normes et l'influence sociales sont renforcées par une pluralité de mécanismes.</p>

25 Modèle transthéorique (Marshall et Biddle, 2001; Prochaska, DiClemente et Norcross, 1992; Sutton, 2001)

Idées de base	Principales hypothèses	Points clés à retenir
<p>Selon le modèle transthéorique un individu passe par différents processus pour passer d'un stade de changement de comportement à un autre jusqu'à atteindre le résultat souhaité. Les individus sont l'agent de changement le plus important; tant qu'une personne est capable de passer d'une étape à l'autre, elle sera capable de relever le défi et de changer son comportement.</p>	<p>Une personne peut ne pas reconnaître qu'elle doit changer de comportement dans la phase de pré-contemplation; la contemplation suit lorsque l'on pèse le pour et le contre du changement. Après avoir décidé de changer, la phase suivante est la préparation quand des plans sont élaborés pour réaliser la décision. À cette phase de l'action, le changement peut être observé ou non, mais des tentatives sont faites pour atteindre l'objectif final.</p> <p>La maintenance intervient lorsque des efforts sont systématiquement déployés pour éviter les rechutes.</p>	<p>La capacité d'agir est étroitement liée à l'idée de base du modèle transthéorique : les individus sont porteurs de volonté et d'action pour changer.</p> <p>L'influence sociale est importante pour inciter un individu à reconnaître la nécessité d'un changement, à encourager les actions à changer (particulièrement nécessaire après des tentatives infructueuses) et à créer un environnement propice au maintien du comportement souhaité.</p>



LE MODÈLE DES FACTEURS COMPOSITEMENTAUX

7.1 Nature du modèle et concepts de base de la structuration

Le développement du modèle de facteurs compositementaux (BDM) répond à un besoin pragmatique : le but n'est pas d'entrer dans le débat sur le modèle ou la théorie parmi ceux énumérés ci-dessus qui est « le meilleur », mais de créer un outil pour éclairer les travaux pratiques sur de vrais problèmes de la vie.

Plutôt que de fournir un nouveau modèle, le BDM articule les recherches et les théories existantes en rassemblant de multiples perspectives (modèle transthéorique). Ceci est facilité par le fait qu'au fond aucune des théories décrites dans le chapitre précédent ne s'exclut ni ne se contredit. Au contraire, la plupart d'entre elles peuvent coexister d'un point de vue appliqué et enrichir notre façon d'analyser et d'essayer d'influencer les comportements.

Selon les différentes composantes du cadre conceptuel, le modèle considère les comportements comme le résultat complexe de l'influence de déterminants multiples, dans une approche socioécologique. Le BDM présente et définit les concepts et suggère une représentation de la relation entre les différentes forces pouvant influencer des comportements. Cela dit, aucun concept n'est priorisé parce qu'il a un poids empirique ou de variance plus importante dans les comportements de conduite. Cette priorité est laissée au travail sur les comportements concrets dans des contextes spécifiques, par le biais de recherches formatives et de tests localisés.

En tant que modèle, le BDM est volontairement agnostique- il n'est pas lié à un domaine spécifique - et peut donc être utilisé comme point de référence unique pour tous les secteurs d'intervention et s'appliquer à une grande variété de situations. Des cadres plus spécialisés existent dans la documentation (par exemple, pour la reproduction des adolescents, la planification familiale, l'engagement communautaire, etc.).

Le BDM commence par répondre à la question fondamentale posée au chapitre 5 : pourquoi les gens font ce qu'ils font? Comme premier élément de réponse, tous les facteurs mentionnés dans les théories analysées au chapitre 6 entrent dans trois catégories principales :

- **Psychologie, regroupant des facteurs cognitifs et émotionnels individuels ;**
- **Sociologie**, pour les déterminants liés aux interactions au sein des familles, des communautés, des groupes et de la société en général ;
- **Environnement**, pour les éléments structurels tels que les institutions, les politiques, les systèmes et services, les infrastructures, l'information, etc.

Dans chaque catégorie, les facteurs peuvent être organisés selon deux niveaux :

- Facteurs de niveau 1 : les facteurs de niveau supérieur ou principal, que nous appellerons « facteurs »
- Facteurs de niveau 2 : chaque facteur est décomposé dans les différentes dimensions qui le composent

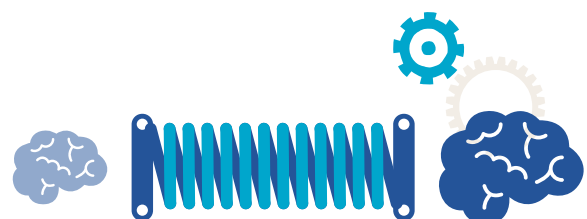


Image 3 Trois catégories pour classer les facteurs de comportement











7.2 Les principaux facteurs de comportement (facteurs de niveau 1)

Éclairés par les différentes théories composant le cadre conceptuel (voir le chapitre 6), les facteurs de pertinence empirique dans chacune des trois catégories sont présentés ci-dessous.

Psychologie

Image 4 Facteurs psychologiques

 <p>PSYCHOLOGY</p>	BIAIS COGNITIFS	Les informations que mon cerveau est prêt à prendre en compte.	
	INTERET	Ce que je veux; l'attrait du changement.	
	ATTITUDE	Mon opinion sur un comportement ; comment je le ressens.	
	AUTO-EFFICACITE	Ce que je pense pouvoir faire ;	
	INTENTION	Ce que je prévois de faire ; ce pour quoi je suis prêt	
	RATIONALITE LIMITEE	Les raisons pour lesquelles je ne fais pas ce que je devrais faire.	
	CARACTERISTIQUES PERSONELLES	Qui je suis.	

Biais cognitifs

Les biais cognitifs font référence à l'utilisation de modèles mentaux pour filtrer et interpréter les informations, souvent pour donner un sens au monde qui nous entoure. L'esprit humain est paresseux et la capacité cognitive nécessite toutes sortes de raccourcis pour donner un sens aux choses. Ces raccourcis conduisent à des erreurs : nous commettons des erreurs de raisonnement, d'évaluation, de mémorisation et, par conséquent, les choix sont presque toujours basés sur des informations imparfaites. Les raccourcis font partie de la pensée automatique (par opposition à la pensée délibérative), qui consiste à tirer des conclusions sur la base d'informations limitées. La plupart du temps, les gens réfléchissent à ce qui leur vient automatiquement à l'esprit pour compléter les informations manquantes, associent la situation à ce qu'ils savent déjà, émettent des hypothèses, sautent aux conclusions et finissent par décider au travers d'un cadre étroit décrivant une image biaisée de la situation. Ce processus cérébral est répandu et implique moins d'effort.

D'un point de vue social, ces modèles mentaux sont liés à des modes de pensée, souvent transmis de génération en génération, qui incluent des stéréotypes et des idéologies.

Intérêt

L'intérêt montre à quel point les gens sont favorables à une pratique alternative, à quel point ils veulent en savoir plus, s'impliquer dans des activités qui les entourent ou les essayer. Cela combine une approche coûts/avantages avec une dimension d'attrait et de désir sur un plan plus émotionnel.

Attitude

Une attitude est ce que quelqu'un pense ou ressent à propos de quelque chose. Mélangeant des éléments cognitifs et émotionnels, l'attitude définit la prédisposition des gens à réagir positivement ou négativement à une idée, une situation ou un changement suggéré. C'est l'un des facteurs clés du choix de l'action d'un individu et probablement le facteur le plus déterminant du changement de comportement entre les éléments psychologiques.

Le contexte socio-économique, la religion et d'autres caractéristiques individuelles sont des facteurs importants de l'attitude. Lors de la mesure de l'attitude au cours d'enquêtes, les questions « démographiques » aideront à recouper les caractéristiques de ces répondants et permettront de mieux comprendre leur influence.

Auto-efficacité

L'auto-efficacité combine la capacité objective d'une personne à effectuer un changement et sa conviction à propos de cette capacité. L'auto-efficacité positive est une condition préalable nécessaire pour entreprendre des démarches en vue de nouvelles pratiques. Comme pour l'attitude, les caractéristiques individuelles sont généralement un facteur déterminant de l'auto-efficacité d'une personne. La pauvreté, par exemple, a un fardeau cognitif important qui empêche les plus pauvres de penser délibérément, de se considérer comme capables, d'avoir confiance en la possibilité de changement et de saisir les opportunités. En plus des efforts d'autonomisation plus classiques, les interventions sur la perception de soi peuvent être de puissantes sources de changement.

Intention

La volonté de changer est le facteur au centre du processus de changement individuel. Lorsqu'un individu n'hésite plus à essayer une nouvelle pratique, et plus important encore, à vouloir l'essayer, la probabilité de changement augmente considérablement. Mais pour que l'intention soit convertie en action, la motivation ne suffit pas : les facteurs externes et sociaux doivent s'aligner de manière favorable.

Rationalité limitée






Les gens ne prennent pas toujours des décisions qui sont dans leur meilleur intérêt. Dans certains cas où nous ne savons pas vraiment pourquoi nous faisons ou ne faisons pas les choses. La raison peut être le fait que cela a toujours été fait ainsi, même si cela semble irrationnel. Plusieurs traits psychologiques (par exemple, se sentir plus à l'aise dans une routine donnée, trouver que l'inaction est plus facile, se sentir trop optimiste à propos d'un choix déjà fait, etc.) font partie de la « nature humaine » et peuvent être utilisés pour expliquer pourquoi les gens ne se comportent pas comme nous le prédirions dans une perspective rationnelle. La rationalité limitée ou bornée fait référence à cette caractéristique de la cognition humaine, à savoir que ses ressources sont limitées (capacité de réflexion, informations d'entrée disponibles et temps imparti). En conséquence, les gens ont tendance à trouver des moyens plus simples et plus faciles de prendre des décisions et d'agir, indépendamment de leur intelligence. Le concept de rationalité limitée est très proche de celui d'avare cognitif.

Caractéristiques personnelles

En tant que facteur déterminant les comportements, les caractéristiques personnelles impliquent l'influence d'un large éventail de déterminants physiologiques et sociodémographiques et ont trait aux modes de vie. Les principales caractéristiques sont l'âge, le genre, l'appartenance ethnique, le stade du cycle de vie (quel que soit l'âge, certains moments de la trajectoire de croissance d'une personne ont une forte influence sur ses comportements, tels que les transitions de l'enfance à l'adolescence), le niveau d'éducation, le statut social (niveau de respect, compétence, position d'autorité, etc.), le niveau de pauvreté, l'appartenance religieuse, la composition du ménage, les troubles éventuels et la consommation d'alcool/de drogues. Ce sont des éléments de fond généraux ayant une influence directe sur tous les facteurs psychologiques, que nous décrivons dans les sections suivantes du document.

Sociologie

Image 5 Facteurs sociologiques

 SOCIOLOGIE	INFLUENCE SOCIALE	La façon dont les influencent ce que je pense, ressens et fais.	
	DYNAMIQUE COMMUNAUTAIRE	La capacité collective du groupe à changer.	
	METANORMES	Ce qui définit et maintient la stratification, les rôles et le pouvoir dans une société.	
	CONTEXTE	Le contexte dans lequel je vis.	

Influence sociale

Les comportements individuels et la prise de décision sont souvent dictés par des facteurs sociaux. Les gens ne sont presque jamais des penseurs totalement autonomes, mais plutôt influencés par les opinions et les actions des autres et préoccupés par celles-ci. Nous agissons en tant que membres de groupes. Comment soutenir un environnement social ?

Le changement individuel conditionne parfois la possibilité même de changement, en particulier (mais pas uniquement) lorsque les normes sociales sont en jeu. Les normes sociales sont des règles de groupe informelles influencées par les convictions des membres sur ce que les autres membres du groupe font et approuvent. Même en l'absence de sanctions, qui peuvent être au cœur de plusieurs normes, de telles croyances existent et influencent les pratiques individuelles, car les individus cherchent à respecter l'identité du groupe. Les normes peuvent être aussi bien positives que négatives.

Dynamique communautaire

Le dialogue communautaire et l'action collective sont des processus clés pour produire un changement au sein d'une communauté. Les membres d'une communauté agissant collectivement pour traiter un problème commun et améliorer leurs vies seront une condition essentielle du succès lorsque les problèmes à traiter sont de nature sociale (en particulier dictée par les normes sociales). Le succès de tels processus augmente la capacité collective de la communauté à résoudre les problèmes futurs. L'existence d'une telle dynamique (reconnaissance partagée d'un problème par une discussion ou une action collective en cours) ou son absence, la capacité collective de s'y engager, est une condition essentielle du changement social. Cependant, certains groupes ou sociétés sont plus individualistes : il pourrait exister une norme sociale consistant à rester en dehors des affaires des autres et une faible reconnaissance de l'existence et de la valeur du « bien public ».

Métanormes

Les métanormes sont des idéologies sous-jacentes et des règles non écrites, profondément ancrées dans la culture et l'identité des gens, transcendant les secteurs et conditionnant un grand nombre de comportements. Ces métanormes ont une influence directe et forte sur les facteurs individuels (par exemple, l'attitude ou l'auto-efficacité de la personne) ainsi qu'une influence indirecte, car elles s'expriment à travers plusieurs normes et pratiques sociales dérivées (par exemple, l'inégalité entre les genres et le patriarcat exprimé par la mutilation génitale féminine [MGF], la violence basée sur le genre [VBG], le mariage d'enfants, etc.) et les éléments structurels (par exemple, des idéologies de genre et des différences de pouvoir institutionnalisées dans des lois et des systèmes).

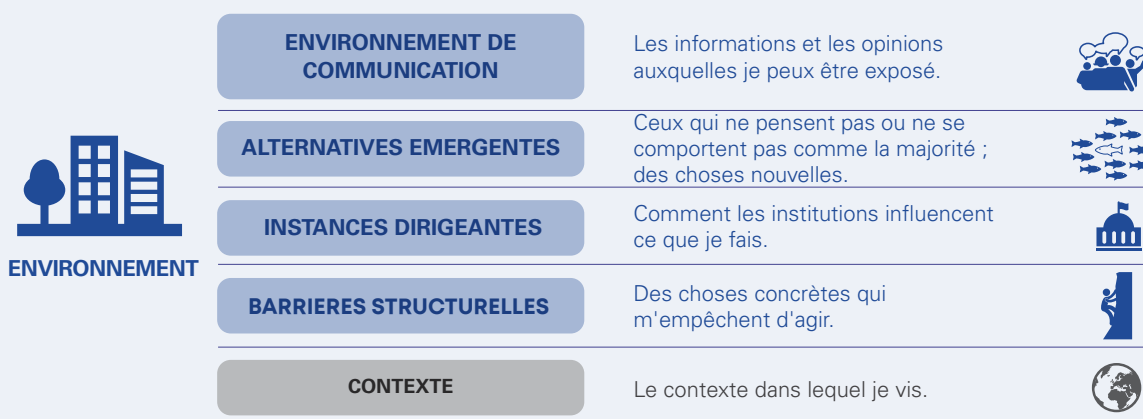
Pour la distinction entre normes sociales et métanormes, le modèle de facteurs comportementaux reprend la terminologie et étend le concept des travaux de Robert Axelrod sur la coopération sociale dans les années 1980 (voir Axelrod, 1986), dans lesquels il a développé une théorie qu'il y a une norme supérieure déterminant le fait que les transgresseurs des normes inférieures sont punis. En d'autres termes, une norme sur les normes. Pour lui, cette norme d'application est une « métanorme », et son existence est une condition préalable à l'émergence et à la stabilité des normes. Ses travaux sont toujours explorés et améliorés par divers scientifiques aujourd'hui (voir par exemple Eriksson et coll., 2017). Dans le BDM, suivant l'idée d'Axelrod, nous étendons ce concept original à d'autres normes de second ordre, plus profondes ou plus générales, qui influent également sur un éventail de normes sociales, mais pas simplement en contribuant à les faire respecter (ce qui est le cas pour les métanormes) liées à l'état de droit, aux modalités de résolution des conflits et aux modes de prise de décisions dans les familles), mais aussi parfois en générant des normes sociales (processus de socialisation, idéologies de genre et perceptions de l'enfant, par exemple). Nous considérons donc que les métanormes jouent un rôle dans la création et le maintien de normes sociales et, à travers ces mécanismes, dans la préservation de l'organisation sociale, de la stratification, de la reproduction et des différences de pouvoir entre groupes.

Contexte

Les facteurs contextuels incluent les antécédents sociaux, culturels et religieux; contextes d'urgence et de développement; conditions de migration et de déplacement; et des événements naturels et la météo. Ces éléments de situation globaux conditionneront en grande partie tous les autres facteurs : par exemple, le fait d'être dans une situation humanitaire a un impact important sur les décisions des personnes en fonction d'un large éventail de comportements; De même, les antécédents socio-économiques expliquent en partie les comportements standards au sein de groupes donnés.

Environnement

Image 6 Facteurs environnementaux



Environnement de communication

Les informations, opinions, arguments et histoires auxquels nous sommes exposés ont un rôle important à jouer dans la formation de nos attitudes et de nos intérêts, et à long terme dans nos comportements. Cet environnement de communication est constitué de plusieurs canaux et sources. Les théories et les analyses ont depuis longtemps prouvé l'influence des médias de masse et des médias sociaux sur de nombreux aspects de nos vies, mais nos opinions et nos convictions sont également conditionnées par d'autres sources telles que les films que nous regardons, les chansons que nous écoutons ou les paroles de la rue.

Alternatives émergentes

Il est important que les gens soient exposés et sensibilisés à ceux qui ont déjà choisi une option différente, aux voix qui véhiculent un message différent et par rapport aux influences susceptibles de provoquer un changement sont importantes, car le dialogue dans la communauté et les actions personnelles sont rarement initiés spontanément. La dynamique de changement au sein d'un groupe commence généralement par un catalyseur ou un stimulus. Les alternatives émergentes peuvent induire des actions individuelles et collectives.

Instances dirigeantes

Des institutions, des organes dirigeants, des groupes sociopolitiques ou armés tentent de structurer et d'organiser la société par diverses formes d'interactions pacifiques ou violentes avec la population, dans le but de la contrôler. En conséquence, ces instances dirigeantes jouent un rôle primordial dans la formation des comportements individuels, à travers plusieurs caractéristiques institutionnelles (lois, systèmes, exécuteurs, etc.) et à différents niveaux- des autorités locales aux institutions internationales en passant par les gouvernements nationaux.

Obstacles structurels

Les obstacles structurels sont des goulots d'étranglement qui ne sont pas liés à la volonté des gens de changer ni à l'environnement juridique et social, mais qui sont souvent liés à des infrastructures, des services et des types de moyens de subsistance, et sont généralement les conséquences de la pauvreté et du sous-développement.

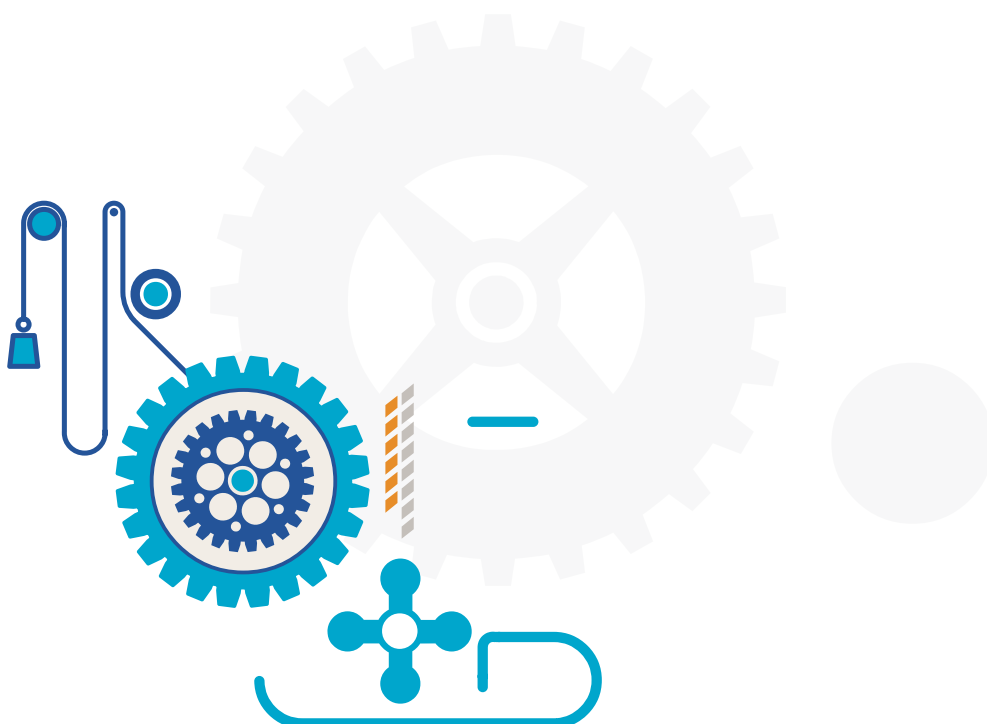
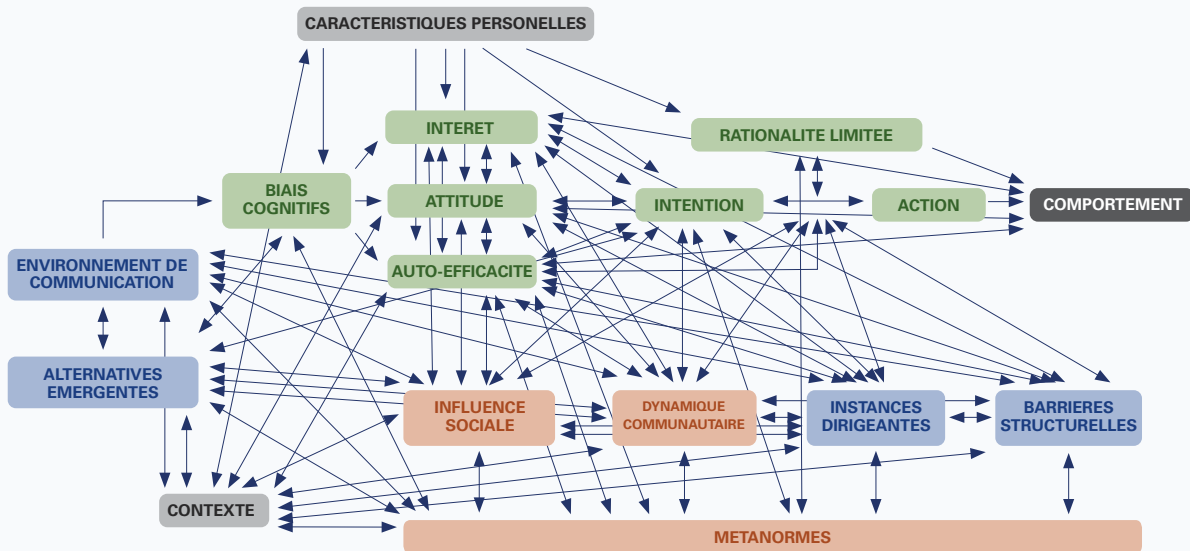


Image 8 Modèle des Facteurs Comportementaux sans simplification



C'est pourquoi, pour tenter de saisir cette complexité, la plupart des auteurs utilisent des représentations telles que des diagrammes de Venn qui se chevauchent : voir, par exemple, le modèle Flower for Sustained Health (Cislaghi and Heise, 2018). Tout en reconnaissant que cela fournit un compte rendu plus rigoureux des divers phénomènes et de leurs relations d'un point de vue théorique, nous avons néanmoins choisi de travailler avec le schéma simplifié présenté dans l'image 7 pour offrir un lien plus direct et plus facile vers les instructions d'opérationnalisation et de programmation (partie III).

La linéarité est instructive pour la mise en œuvre, car elle permet des exercices de planification et de recherche tels que le développement de « parcours comportementaux », des voies comportementales et des théories du changement, et permet l'identification d'étapes de l'émergence et du maintien de comportements. Cela guidera plus tard le choix des activités, indiquera comment surveiller la mise en œuvre et la production des résultats attendus avant que la théorie du changement puisse être améliorée de manière itérative.

De plus, la représentation de chaque facteur dans un champ séparé permet de cartographier des interventions spécifiques pour chacun d'eux (voir chapitre 10), ce qui contribue à rendre le modèle utile aux praticiens et plus directement applicable sur le terrain.

Pour cette raison, malgré les raccourcis et les approximations inhérents à une séquence qui tend à rendre les choses rigides quand elles sont fluides et silencieuses quand elles sont interdépendantes, **en tant qu'outil** (et non en tant que théorie) le BDM est plus utile pour notre public cible s'il est construit avec des étapes successives, comme illustré dans l'image 7. Il s'agit d'un compromis avec la précision permettant d'accroître l'efficacité et la prise en compte du modèle dans la conception du programme.

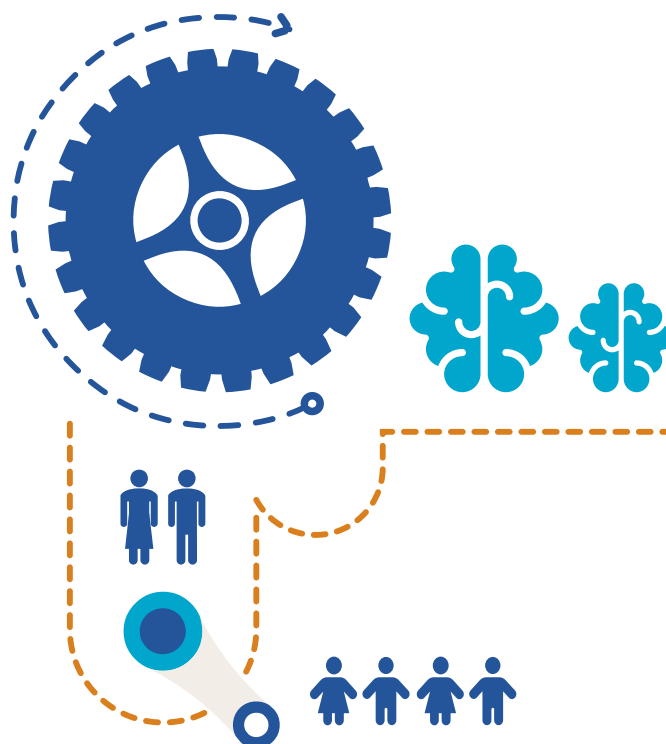
Aucun de ces facteurs ne fonctionne dans une bulle. Cependant, tous les facteurs ne seront pas importants à chaque fois. Souvent, quelques facteurs créent des goulots d'étranglement ou des accélérateurs critiques. Par exemple, lorsqu'il s'agit de promouvoir une discipline positive chez les enfants, le principal obstacle pourrait être le manque d'auto-efficacité des personnes responsables (ne pas savoir comment utiliser d'autres formes de punition ou être trop stressé pour être doux et contrôlé), mais dans d'autres cas, les influences et les normes sociales pourraient contribuer à perpétuer le comportement collectif, quels que soient les motifs individuels. Le modèle reste une vision théorique qui ne s'appliquera probablement jamais intégralement dans une situation donnée ou pour un comportement donné. La recherche formative sera toujours nécessaire pour :

- identifier quels facteurs sont en jeu,
- déterminer quels sont ceux qui ont le plus d'influence (le « poids » des facteurs) et
- essayer de trouver la causalité réelle (le cas échéant) dans la relation entre les facteurs.

En tant que tel, l'utilisateur ne doit pas supposer que le BDM est un modèle de la façon dont les comportements se déroulent. La prise de décision humaine étant très complexe, une recherche et une programmation réussies en matière de changement de comportement nécessiteront de garder l'esprit ouvert aux découvertes en dehors des modèles et d'être réceptif aux facteurs inattendus.



Un diagramme peut être aussi sophistiqué que possible, mais ne pourra jamais capturer la complexité de la vie réelle. Toutefois, cela n'empêche pas un bon modèle d'être l'outil le plus utile pour tenter de lui donner un sens.

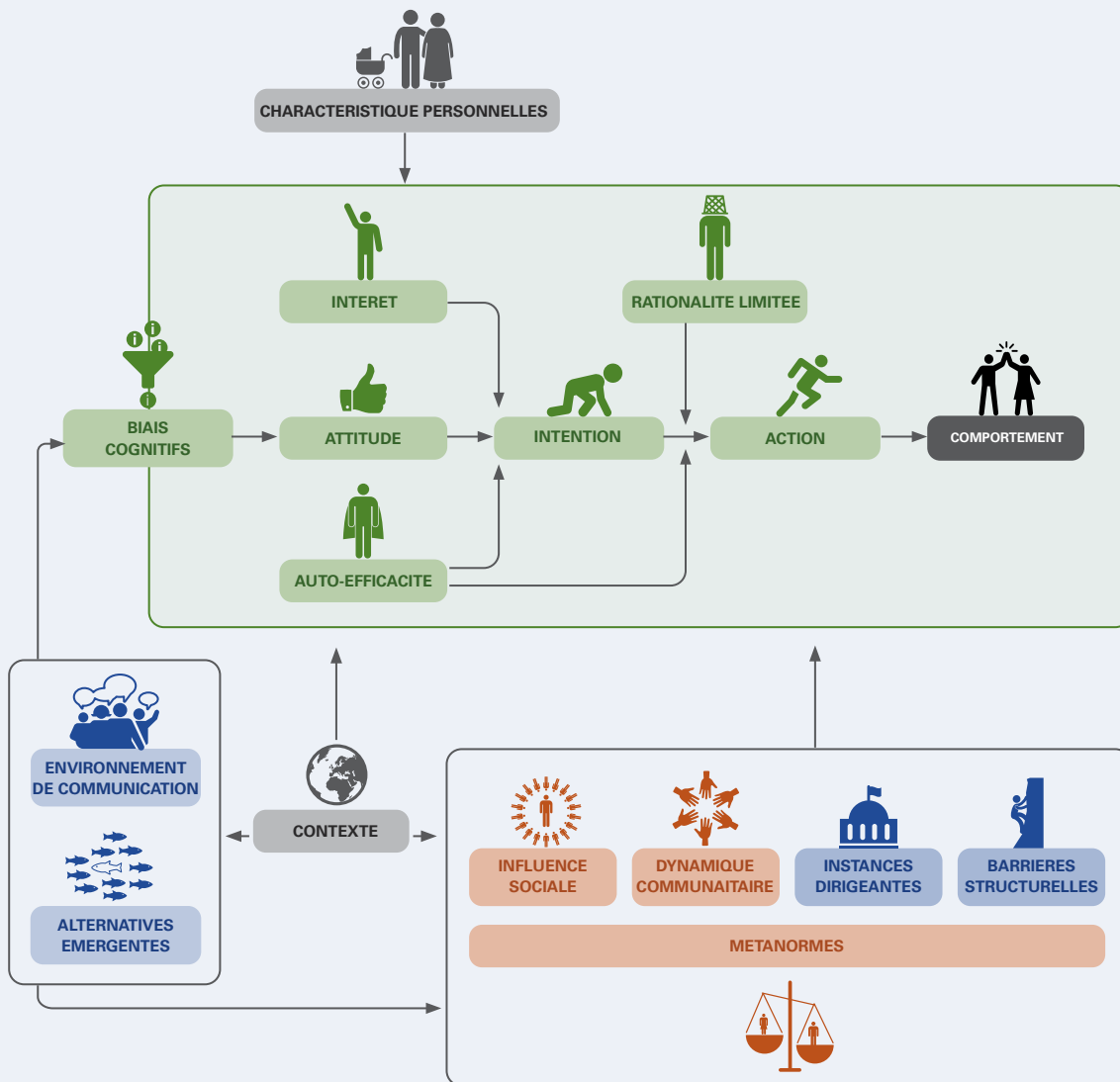


7.4 Décortiquer davantage les dimensions (facteurs de niveau 2)

Lorsque vous menez une recherche formative pour comprendre pourquoi les gens font ce qu'ils font, il faudra aller plus loin que les facteurs et analyser les différentes dimensions qui composent chacun de ces facteurs. En plus d'éclairer la programmation avec une compréhension plus fine des facteurs comportementaux.

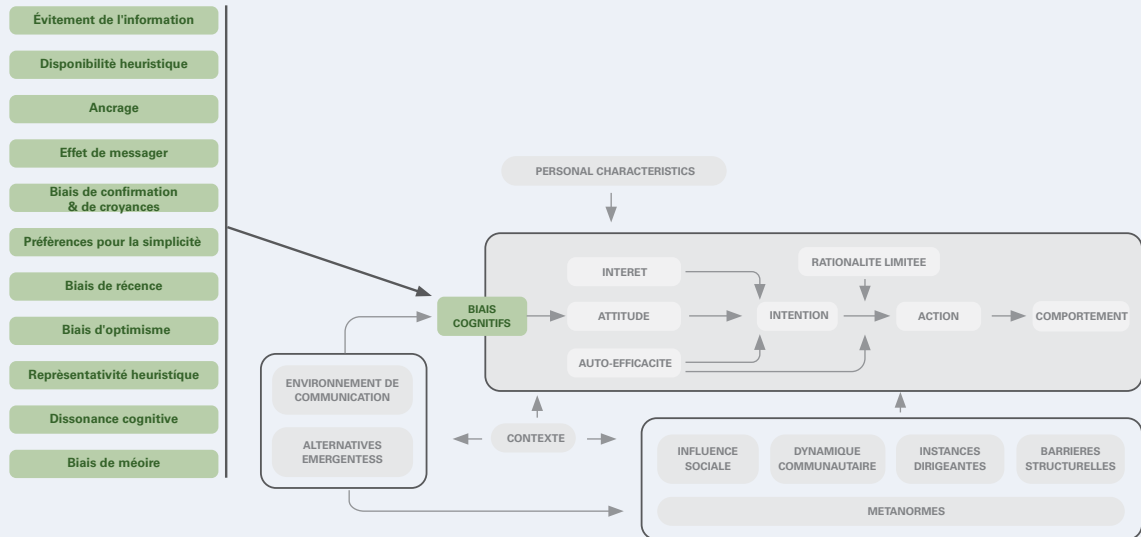
Cela aidera à mesurer la réalisation des étapes, à comprendre comment un programme peut progresser et à réussir à faire avancer les résultats intermédiaires avant d'obtenir un impact sur les comportements, ce qui peut prendre beaucoup plus de temps.

Image 9 Niveau 1 du Modèle des Facteurs Comportementaux



Biais cognitifs

Image 10 Décortiquer les biais cognitifs



Les biais cognitifs sont parmi les principaux biais décrits par les psychologues comme ayant un effet direct sur nos efforts pour changer les comportements. Essayer d'influencer la façon dont les gens traitent l'information (résultat de processus évolutifs) peut demander des efforts considérables. Cependant, nous devons nous assurer que ces biais sont bien pris en compte et anticipés lors de la conception des programmes de communication.

Évitement de l'information

Les individus peuvent éviter activement et inconsciemment des informations si ces dernières peuvent menacer leurs convictions, ou les forcer à agir, ou les contrarier, ou tout simplement parce qu'ils sont déjà surchargés d'informations. On peut choisir de ne pas reconnaître et prendre en compte certains détails d'un sujet, même lorsque l'obtention de tels détails est sans frais et qu'il est avantageux de le faire.

Disponibilité heuristique

Nous avons tendance à surestimer l'importance des informations dont nous disposons. En conséquence, nous nous référons à des exemples immédiats qui nous viennent à l'esprit lorsque nous rendons des jugements, au lieu de reconnaître le besoin de davantage de preuves.

Ancrage

Dépendance excessive sur un trait d'un sujet ou d'un élément d'information lors de la prise de décision. L'ancrage fait souvent référence à l'exposition initiale d'une personne à une information (généralement un nombre) qui sert de point de référence qui influence les opinions et les jugements ultérieurs.

Effet de messenger

La valeur que nous accordons à une information est largement conditionnée par sa source. Le niveau de confiance, de familiarité et de crédibilité d'un canal de communication est un facteur clé de notre réceptivité. Une personne peut être influencée dans son jugement sur un sujet par le représentant de ce sujet plutôt que par le sujet lui-même.

Biais de confirmation et de croyances

Les gens ignorent ou critiquent facilement les informations qui contredisent leurs croyances et hypothèses existantes, et les filtrent de manière à soutenir leurs idées préconçues et qui correspond à leur façon de penser. C'est un processus automatique que nous utilisons naturellement pour rechercher l'affirmation de nos points de vue, ce qui peut nous amener à nous concentrer sur des détails qui ne sont pas pertinents dans l'ensemble.

Préférence pour la simplicité

Nous ignorons les détails pour former des généralités, réduisons les événements et les listes à leurs éléments clés, et privilégions des options simples par rapport à celles complexes et ambiguës. Nous privilégions les choses immédiates, fiables et tangibles que nous avons devant nous, simplifions les probabilités et les chiffres pour les rendre plus compréhensibles et pensons savoir ce que les autres pensent, car cela tend à rendre la vie plus facile. Nous simplifions également notre vision de la vie en projetant notre mentalité et nos hypothèses actuelles sur le passé et le futur.

Biais de récence

Privilégiant les informations les plus récentes, nous avons tendance à tirer des conclusions erronées en soulignant et en surestimant l'importance des événements, expériences et observations récents par rapport à ceux d'un passé proche ou lointain.

Biais d'optimisme

Les gens ont tendance à surestimer la probabilité d'événements positifs et à sous-estimer la probabilité d'événements négatifs, y compris les risques auxquels ils sont exposés par rapport à d'autres personnes. De même, nous remarquons les défauts des autres plus facilement que ceux de nous-mêmes (également appelé biais égoïste). Nous imaginons également des choses et des personnes que nous connaissons ou aimons mieux.

Représentativité heuristique

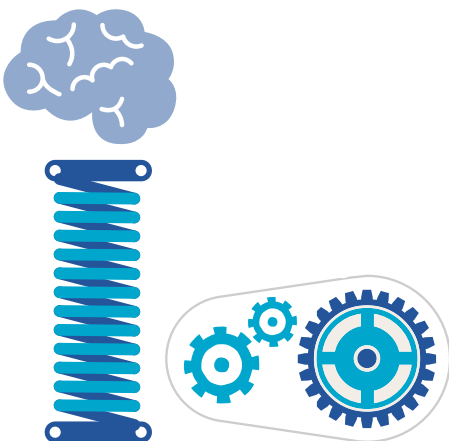
Nous remplissons les caractéristiques des stéréotypes, des généralités et des antécédents. En conséquence, nous formulons des jugements sur des personnes et des événements en fonction de leur ressemblance avec les autres.

Dissonance cognitive

Les personnes ressentent une tension psychologique lorsqu'elles se rendent compte qu'elles adoptent des comportements incompatibles avec le type de personne qu'elles aimeraient être. La réaction naturelle est de réduire cette tension, soit en modifiant les attitudes et les comportements, soit en acceptant une image de soi différente (qui peut être beaucoup plus difficile).

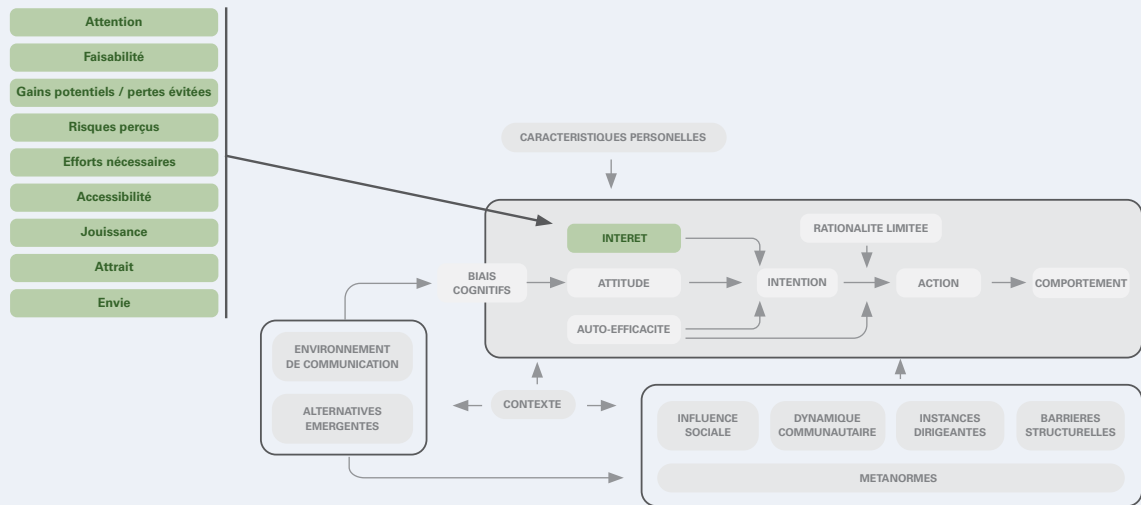
Biais de mémoire

Ce dont on se souvient et la manière dont on se souvient des choses n'est jamais objectif. Nous modifions et renforçons certains souvenirs après les événements, les stockons différemment en fonction de leur expérience (par exemple, nous nous souvenons mieux des informations que nous produisons nous-mêmes), sommes plus susceptibles de considérer comme exacts les souvenirs associés à des événements ou des émotions importants, et nous remarquons des choses déjà mémorisées ou répétées souvent. En résumé, les biais cognitifs affectent- négativement et positivement- le contenu et/ou le souvenir d'une mémoire.



Intérêt

Image 11 Décortiquer l'intérêt



Attention

Nous pourrions ou non remarquer ce qui est mis devant nous. Nous supposons souvent à tort que les gens sont correctement informés des options existantes parce que ces options leur ont été communiquées. Mais s'assurer que les gens sont informés et attentifs à ce qui est suggéré, ou que les promoteurs de comportements parviennent à capter l'attention de leur auditoire est une étape clé dans la prise en compte d'un nouveau comportement. Cela est rendu plus difficile par le fait que les gens ont tendance à n'écouter que des informations qui confirment leurs idées préconçues (biais de confirmation).

Faisabilité

La mesure dans laquelle l'adoption d'un nouveau comportement est perçue comme réalisable ou non par une personne dans sa situation réelle (il s'agit d'une auto-évaluation individuelle non objective).

Gains potentiels/pertes évitées

Les avantages que la personne pense pouvoir obtenir du changement, en particulier à court terme (les gains rapides ont tendance à compter davantage dans la prise de décision). Ces gains ne sont pas seulement matériels, ils peuvent aussi concerner les relations, l'image, etc. Les gains doivent également être compris comme des « pertes évitées », puisqu'une perte est souvent considérée comme bien pire que son équivalent en gain est perçu comme positif (« aversion à la perte » humaine).

Risques perçus

La possibilité que quelque chose de mauvais puisse arriver à la suite d'une action ou d'un changement, y compris, mais sans s'y limiter, en termes de sécurité et de satisfaction des besoins essentiels. Les gens désirent la certitude même quand c'est contre-productif. Avoir une trop grande aversion pour le risque est un biais humain naturel.

Efforts nécessaires

La mesure dans laquelle le changement vers un nouveau comportement est pratique et facile. La difficulté n'est pas proportionnelle à la probabilité d'adoption : des inconvénients mineurs (également appelés « facteurs de complication ») pourraient nous empêcher d'agir conformément à nos intentions.

Accessibilité

La mesure dans laquelle une personne considère qu'un changement de pratique est à la portée de ses moyens financiers, en combinant des coûts et des incitations monétaires possibles.

Jouissance

La mesure dans laquelle une personne aime ou pourrait aimer faire quelque chose, un état cognitif et affectif qui suit une activité qui procure une sensation de plaisir. Cela couvre les distractions de base ainsi que d'autres formes de gratification et de sensations fortes, telles que le sentiment de pouvoir. Être passionné par quelque chose est un puissant moteur d'action. En économie, la satisfaction et le bonheur sont parfois qualifiés d'utilité.

Attrait

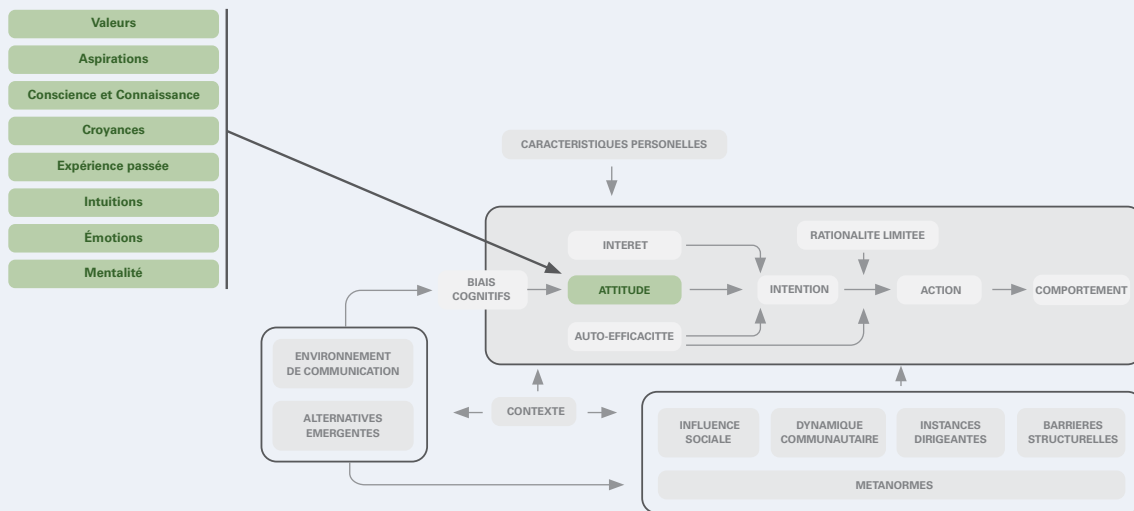
Caractérise l'attrait de quelque chose sur un plan plus émotionnel. En psychologie, l'appel est un stimulus- visuel ou auditif- qui influence l'attitude de ses cibles à l'égard du sujet. De nombreux types d'appels psychologiques ont été exploités par l'industrie de la publicité et du marketing, tels que l'appel de la peur, le sex-appeal, le sophisme génétique ou la culpabilité par association.

Envie

Un fort sentiment d'envie de quelque chose ou désirer que quelque chose se produise. Ce sentiment de désir découle d'une variété de pulsions humaines fondamentales, telles que la nécessité de créer des liens, de posséder ce que nous n'avons pas, d'aimer et de nous reproduire, de dominer, etc. L'envie peut être consciente et inconsciente.

Attitude

Image 12 Décortiquer l'attitude



Valeurs

Ce que nous percevons comme bon, juste ou acceptable, y compris nos convictions intérieures du bien et du mal et de ce que nécessite une bonne conscience. Ces principes sont des facteurs puissants des comportements standards. Les valeurs individuelles sont directement influencées par les normes morales et peuvent être libérales ou conservatrices. Parmi les valeurs les plus puissantes figurent l'honneur individuel et collectif, la sollicitude envers la famille, la loyauté, l'autorité et le respect, la sainteté et la pureté, ainsi que la liberté.

Aspirations

Les objectifs et les rêves personnels, la vision pour le futur, espoirs et ambitions pour atteindre des objectifs. Citons comme exemple l'aspiration à être le meilleur parent possible; être une femme indépendante; être un bon élève; etc.

Cela reflète ce que quelqu'un désire vraiment dans la vie.

Conscience et connaissance

Ces concepts sont interdépendants, mais non interchangeables. La prise de conscience est la conscience d'un fait (par exemple, être conscient que la discipline violente a des conséquences négatives, et être conscient qu'il existe des alternatives à celle-ci), alors que la connaissance est associée à une compréhension plus profonde de cette information (par exemple, comprendre les raisons pour lesquelles la discipline violente est blessante et être capable d'expliquer des alternatives). Il est important de garder à l'esprit que les gens ont tendance à ignorer les informations « négatives » liées à ce qu'ils font et peuvent parfois favoriser des « preuves » antérieures qui réaffirment leurs actions. La perception est très sélective.

Croyances

La conviction de ce qui est vrai. Il existe plusieurs types de croyances qui influencent les attitudes, les principales étant :

- Les croyances relatives aux effets : considérer qu'une chaîne de causalité est vraie (X mène à Y); par exemple, discipliner physiquement un enfant fera de lui un bon adulte.
- Des convictions personnelles sur ce qu'il faut « faire » dans une situation donnée, par exemple, si une femme est vue en train de marcher avec un homme qui n'est ni son mari ni son parent, elle doit être punie.
- Des croyances personnelles normatives : croyances sur ce qui devrait être, ce qui devrait arriver, par exemple, les hommes devraient être les premiers responsables de l'honneur de la famille; les femmes doivent signaler les cas de violence entre partenaires intimes à la police, etc.

Les croyances sont individuelles, mais fortement influencées par les autres. La probabilité qu'une personne adopte une croyance augmente avec le nombre de personnes partageant déjà cette croyance.

Expérience passée

Les chercheurs ont montré que l'expérience passée aide à prendre des décisions complexes. Les souvenirs d'expériences, telles que les échecs passés et la frustration liée à un comportement, ou les expériences négatives telles que le traitement insatisfaisant d'un fournisseur de services, façonneront notre attitude face à de nouvelles tentatives. À un niveau plus profond, les expériences vécues pendant l'enfance incitent également les adultes à adopter des comportements tels que des comportements négatifs, violents ou abusifs. Ce concept de réplication est primordial dans la plupart des écoles de pensée psychologiques. Il existe de nombreuses preuves d'un lien entre la perpétuation de multiples formes de violence à l'âge adulte et le fait d'avoir subi et/ou d'avoir été témoin de violence, y compris la violence domestique, pendant l'enfance.

Intuitions

Sentiments instinctifs concernant une situation ou une idée, souvent formés à partir d'expériences passées. Les intuitions impliquent des processus inconscients rapides et chargés d'émotions qui contribuent à des attitudes ou décisions immédiates qui ne découlent pas d'un raisonnement. En d'autres termes, notre cerveau aurait peut-être déjà décidé quoi faire dans une situation avant d'analyser les options. Les intuitions sont l'un des éléments de la pensée automatique. Les lois et les règles visent notre cerveau rationnel, alors que de nombreuses décisions sont prises de manière intuitive. Les intuitions conduisent nombre de nos actions et nous comptons souvent plus sur des suppositions que sur des faits.

Émotions

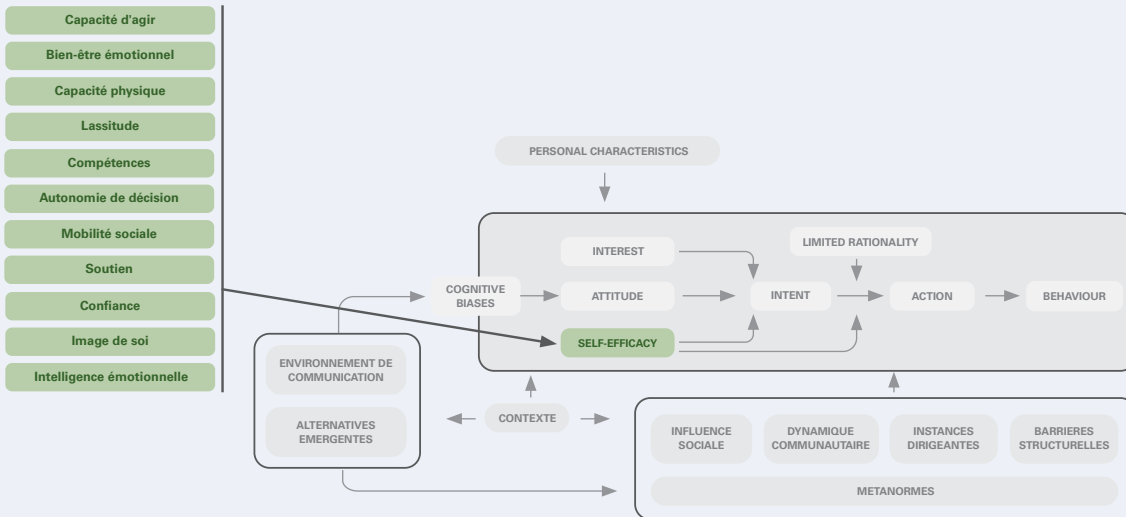
De même, les émotions sont générées inconsciemment et sont conçues pour évaluer et résumer une expérience et informer des actions. C'est un processus expérientiel dans lequel des réactions cognitives, physiologiques et comportementales se réunissent pour répondre à un stimulus. Certaines décisions sont influencées par nos réactions émotionnelles, ce qui peut constituer un obstacle à la pensée rationnelle. Les phobies et les aversions, par exemple, sont des mécanismes importants dans la vie quotidienne. Un autre exemple du pouvoir des émotions est que des informations exactement similaires déclencheront des attitudes différentes si elles sont présentées positivement ou négativement.

Mentalité

Mode de pensée d'une personne, attitude par défaut pour faire face à diverses situations créant une prédisposition à adopter ou à rejeter certains comportements, comme un état d'esprit novateur, un état d'esprit conservateur, un état d'esprit d'apprentissage et de croissance, etc.

Auto-efficacité

Image 13 Décortiquer l'auto-efficacité



Capacité d'agir

Le sentiment de contrôle qu'une personne ressent vis-à-vis d'une action et de ses conséquences. Si l'intention d'exécuter une action semble précéder, guider et causer exclusivement l'action, une personne aura le sentiment d'être indépendante de ce qu'elle vient de faire. Sinon, l'inadéquation qui en résultera empêchera l'individu de ressentir un sentiment de contrôle sur ce qui vient de se passer. Sentir la capacité d'agir est le sentiment général de contrôle sans réflexion explicite sur une action spécifique. La décision d'agir s'applique au niveau de contrôle conceptuel, lorsqu'un individu pense explicitement à lancer une action.

Bien-être émotionnel

La qualité émotionnelle de l'expérience quotidienne d'une personne, la fréquence et l'intensité des sentiments positifs et négatifs qui rendent la vie agréable ou désagréable. Des niveaux élevés de stress peuvent nuire à notre capacité de faire des choix et de nous percevoir de manière positive et capable, et peuvent paralyser le changement et l'adoption de pratiques positives et, dans certains cas, conduire à l'adoption de mécanismes d'adaptation négatifs. L'anxiété et la détresse mentale sont particulièrement fréquentes dans les situations d'urgence. Les traumatismes constituent un obstacle important à l'action.

Capacité physique

Force et capacité à effectuer des actions physiques essentielles.

Lassitude

Être fatigué(e) (et affamé(e)) épuise les ressources cognitives et affecte considérablement notre prise de décision.

Compétences

Capacités particulières et habilités à faire quelque chose. La plupart des compétences sont acquises par l'expérience et/ou l'apprentissage délibéré. Les exemples de compétences sont notamment les techniques parentales et la discipline positive, ainsi que les compétences de la vie courante telles que la pensée critique, la négociation, la résolution de conflits et la citoyenneté active.

Autonomie de décision

La capacité de prendre sa propre décision.

Mobilité sociale

Processus socio-économique dans lequel un individu, une famille ou un groupe change de poste au sein d'une hiérarchie sociale, d'un emploi à l'autre ou d'une classe ou d'un niveau social à un autre. La mobilité sociale est également comprise comme le déplacement de certaines catégories de personnes d'un endroit à l'autre. Dans de nombreuses sociétés, la mobilité est un problème pour les femmes, dans les deux sens du terme : elles ne peuvent accéder au pouvoir, mais peuvent aussi ne pas être libres ou ne pas être en mesure de quitter le ménage, d'interagir avec certaines personnes ou d'avoir accès à des produits et services, pour des raisons culturelles ou de sécurité.

Soutien

La disponibilité de parents ou d'amis de confiance pour encourager, aider et protéger quelqu'un en cas de besoin.

Confiance

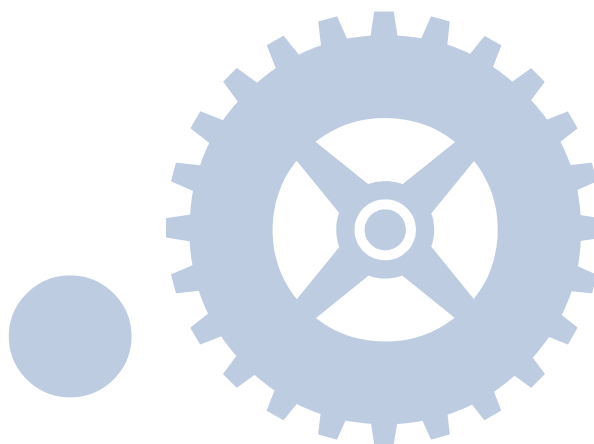
La conviction d'une personne qu'elle peut réussir à créer un changement; sentiment de confiance en ses propres capacités.

Image de soi

Beaucoup de nos choix sont influencés par la perception que nous avons de nous-mêmes et de notre rôle dans notre famille, notre communauté et notre société. Cette identité perçue nous amènera souvent à nous comporter conformément aux stéréotypes communs associés à notre identité dominante (voir métanormes). Cela pourrait empêcher les gens de faire des choses dont ils sont tout à fait capables, car ils sous-estiment leurs capacités conformément au stéréotype de leur groupe.

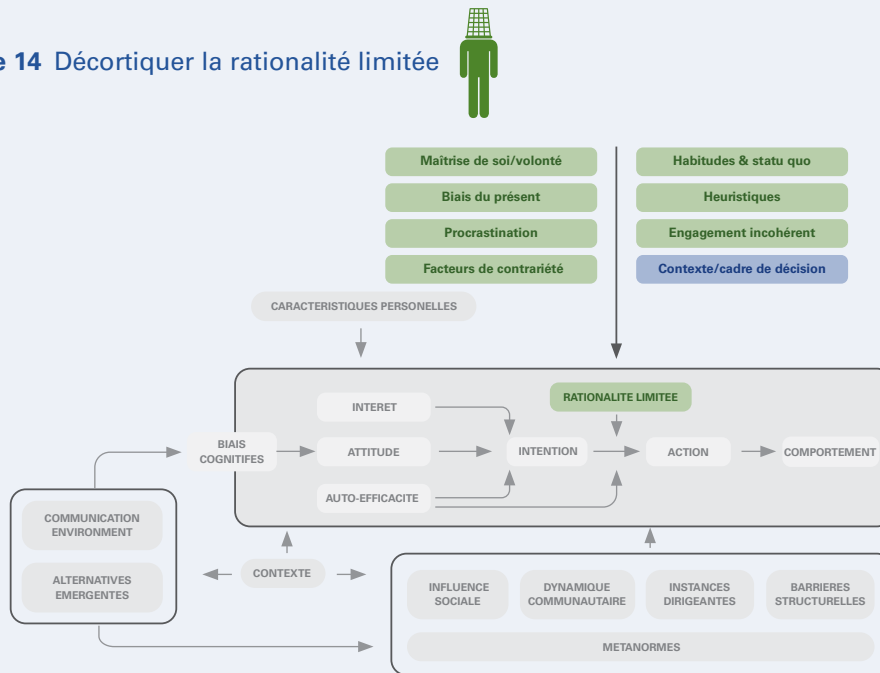
Intelligence émotionnelle

La capacité de reconnaître et de traiter ses propres émotions et de les utiliser pour aider à la réflexion.



Rationalité limitée

Image 14 Décortiquer la rationalité limitée



Maîtrise de soi/volonté

Les tentations et les impulsions affectent nos décisions et nos actions, y compris celles qui vont à l'encontre de la voie que nous avons décidé de suivre et des objectifs que nous nous étions fixés. Nous sommes tous confrontés à ces luttes, mais nous n'avons pas toujours la même capacité lorsqu'il s'agit de restreindre ou de réguler ces envies. Lorsque nos ressources mentales sont épuisées (par le stress, la fatigue, etc.), notre volonté diminue. Certains comportements ont une dépendance plus forte que d'autres.

Biais du présent

Les gens privilégient généralement un gain moindre à court terme plutôt qu'un gain plus important à l'avenir, même parfois délibérément lorsqu'on envisage des compromis. Nous surévaluons les avantages immédiats, ce qui nuit à notre capacité de prendre des décisions en vue de poursuivre des intérêts à plus long terme qui nous seraient plus bénéfiques. Cela a de multiples conséquences, notamment la nécessité de créer des gains rapides et modestes pour les personnes en voie d'aboutir à un changement de comportement plus profond avec de plus grandes récompenses- en rapprochant les avantages futurs du présent.

Procrastination

Nous pouvons être aussi efficaces pour retarder les actions positives que pour répondre à des impulsions négatives soudaines (« Ce n'est pas le bon jour, il est encore temps »). Le report de décisions peut s'expliquer par le désir d'utiliser le temps présent pour des actions plus satisfaisantes ou par la complexité d'un changement. Dans les deux cas, les émotions prennent le dessus et nous oublions le plan à long terme, malgré le coût d'une action retardée. L'amplification des conséquences de l'action ou de l'inaction par rapport à ce qui se passera pour notre avenir est une réponse programmatique classique à ce problème.

Facteurs de contrariété

Des inconvénients mineurs qui empêchent les gens d'agir. Parfois, une étape qui nécessite un peu de temps, des documents à remplir ou un petit investissement est perçue comme des complications majeures qui peuvent nous empêcher de façon disproportionnée d'agir.

Habitudes et statu quo

L'option par défaut pour les humains est généralement le statu quo. Nous nous sentons souvent plus à l'aise dans une routine d'ensemble, trouvons l'inaction plus facile, sommes trop positifs par rapport à un choix déjà fait et sommes opposés au changement, car cela peut être risqué. Nombre de ces sentiments nous conduiront vers l'inertie, même si ce n'est pas dans notre intérêt. En outre, une part importante de notre vie est habituelle et les actions connexes sont souvent automatiques et conduites par des parties spécifiques du cerveau, associées à un contexte ou à un moment, à la suite d'un rituel, et le but même de ces actions perd de son importance. L'introduction de nouveauté dans ces schémas mentaux ne se fait pas sans frictions ni perturbations.

Heuristiques

Les heuristiques sont des raccourcis cognitifs ou des règles empiriques qui simplifient les décisions. Elles sont souvent fondées sur des biais cognitifs similaires utilisés par notre cerveau pour filtrer les informations (reportez-vous à la section sur les biais cognitifs) et facilitent la réponse aux questions. Comme le choix peut être difficile et exige des efforts, nous utilisons notre intuition, émettons des suppositions, stéréotypes ou utilisons ce que nous décrivons comme du « bon sens » pour éviter la fatigue de la décision.

Engagement incohérent

La cohérence comportementale a tendance à nous inciter à nous en tenir à une décision que nous avons prise et à continuer à nous engager dans des actions associées pour maintenir une image de soi positive. Une incohérence peut engendrer des sentiments négatifs envers nous-mêmes. Néanmoins, dans de nombreuses situations, notre engagement peut s'estomper pour plusieurs raisons, notamment une volonté insuffisante, l'opposition d'autres personnes ou un faible coût de rupture de l'engagement. L'existence d'un engagement plus public et officiel favorise souvent la continuité.

Contexte/cadre de décision

Le contexte dans lequel une décision est prise (y compris le lieu physique) ainsi que la manière dont elle est formulée (par exemple, la manière dont les options sont présentées) ont une forte influence sur le choix d'un plan d'action, quelle que soit l'analyse rationnelle de ces options. Ce concept est souvent appelé « architecture de choix ».

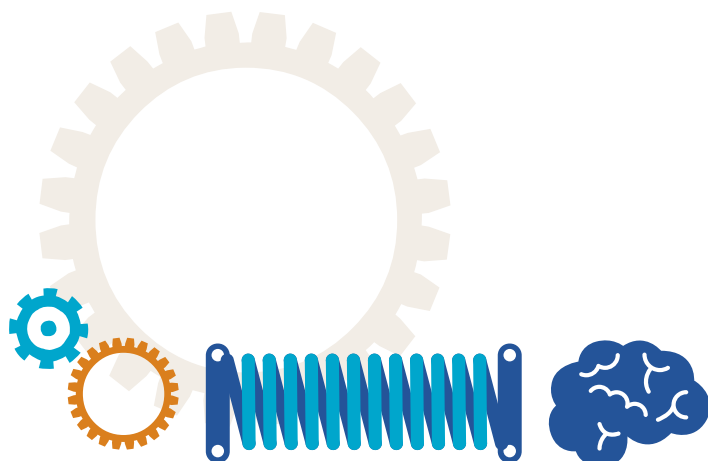
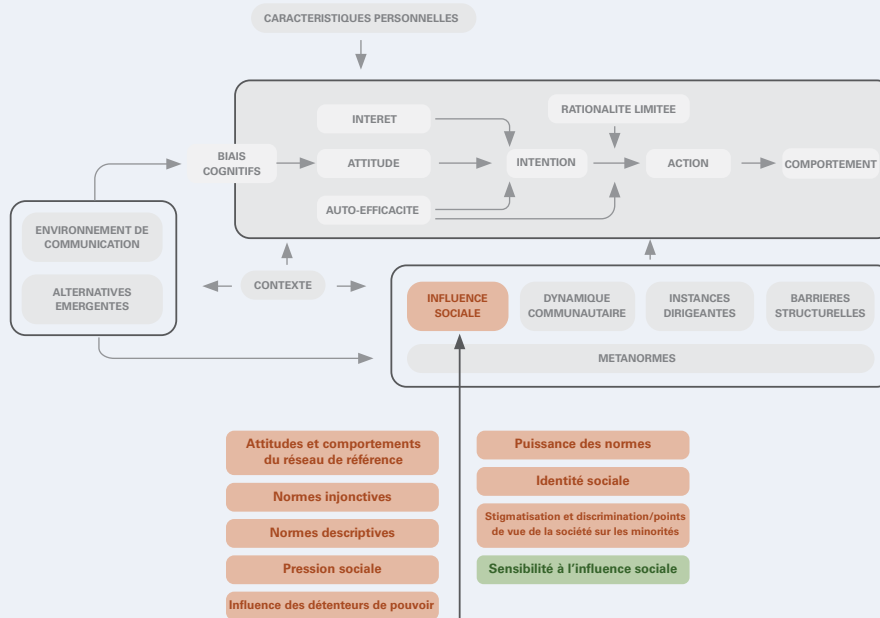


Image 15 Décortiquer l'influence sociale



Attitudes et comportements du réseau de référence

L'influence sociale repose principalement sur les attitudes et les comportements de ceux dont l'opinion nous importe le plus, de ceux que nous consultons au sujet de certaines questions et de ceux dont la perception de nous compte. Les membres de ce « réseau de référence » comprennent des membres de la famille et des pairs, ainsi que des influenceurs et des modèles qui exercent une certaine influence sur nous. Les gens ont tendance à imiter les comportements de leur réseau de référence fréquemment, et parfois automatiquement. Mais l'identité des membres du groupe dépendra de la situation et du comportement. Par exemple, dans une nouvelle situation ou dans un pays étranger, la plupart des gens aligneraient leur comportement sur ce que font de parfaits étrangers. Les gens finissent par avoir plusieurs réseaux de référence, tels que leur famille proche, des groupes d'amis et de collègues, des communautés en ligne, etc.

Normes injonctives

Une règle de comportement à laquelle les gens souscrivent parce qu'ils pensent que les autres membres de leur groupe s'attendent à ce qu'ils le fassent. Cette croyance concernant un comportement socialement approuvé est parfois appelée « attentes normatives ». Il peut y avoir une majorité silencieuse de personnes désapprouvant certaines pratiques, mais qui s'y conforment toujours en se basant sur une perception répandue et erronée de ce que les autres pensent. Ce décalage entre la majorité des attitudes individuelles et une pratique donnée est appelé « ignorance pluraliste ».

Normes descriptives

Une règle de comportement à laquelle les gens souscrivent parce qu'ils pensent que les autres personnes de leur groupe de référence font la même chose. Cela est souvent la cause d'idées fausses et d'une « ignorance pluraliste » similaire.

Pression sociale, récompenses, sanctions, exceptions

Plusieurs normes sociales existent en raison des conséquences de certains comportements (opinion ou réaction anticipée des autres). Ce qui définit ces normes, c'est l'obligation sociale qui les sous-tend et la conviction des gens que le respect conditionnera leur acceptation ou leur rejet par le groupe. Du côté négatif, les sanctions peuvent prendre de nombreuses formes, telles que la stigmatisation, l'évitement, les commérages, les insultes, la violence, l'exil, etc. Les exceptions sont un ensemble de circonstances dans lesquelles enfreindre la norme serait acceptable.

Influence des détenteurs de pouvoir/gardiens

Ceux qui bénéficient d'une norme qui aide à consolider leur position de pouvoir peuvent être directement impliqués dans l'application de la norme afin de maintenir le statu quo social. La domination des hommes sur les femmes et sa multiplicité par le biais de formes de violence socialement acceptées imposées par les hommes en est un exemple typique. Le groupe subordonné peut ne pas disposer des ressources, telles que l'autorité, la crédibilité, la visibilité, l'argent, la force ou le réseau relationnel, nécessaires pour contester la norme et son application.

Puissance des normes

La puissance de l'influence normative est le résultat de multiples facteurs : étendue de la norme, importance de son rôle social, son alignement sur les attitudes personnelles, la détectabilité, les conséquences du non-respect, la structure du réseau de référence (sa densité et sa connexion), etc.

Identité sociale, conformité et affichage

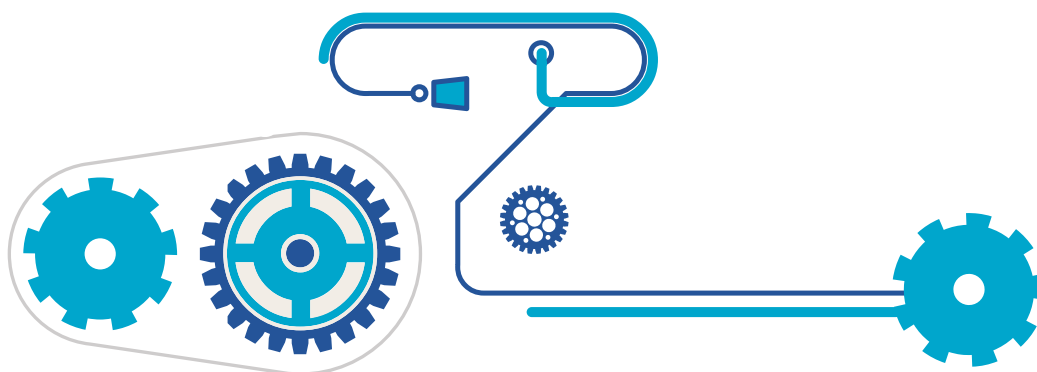
Le respect des normes peut être motivé par le désir d'un individu d'appartenir au groupe et par son appartenance manifeste, même en l'absence de sanctions effectives. Le respect des règles est alors perçu comme un moyen d'être reconnu comme membre à part entière du groupe. Cela peut affecter les comportements et les autres signes externes tels que la manière de s'habiller, de parler, etc.

Stigmatisation et discrimination/points de vue de la société sur les minorités

Les opinions et convictions collectives négatives et/ou incorrectes concernant certains groupes de personnes conditionnent fortement leurs pratiques et le comportement de la majorité à leur égard, souvent dans le pire des cas, conduisant au rejet et à la privation. Par exemple, dans certains cas, des pratiques d'élevage pour les enfants handicapés.

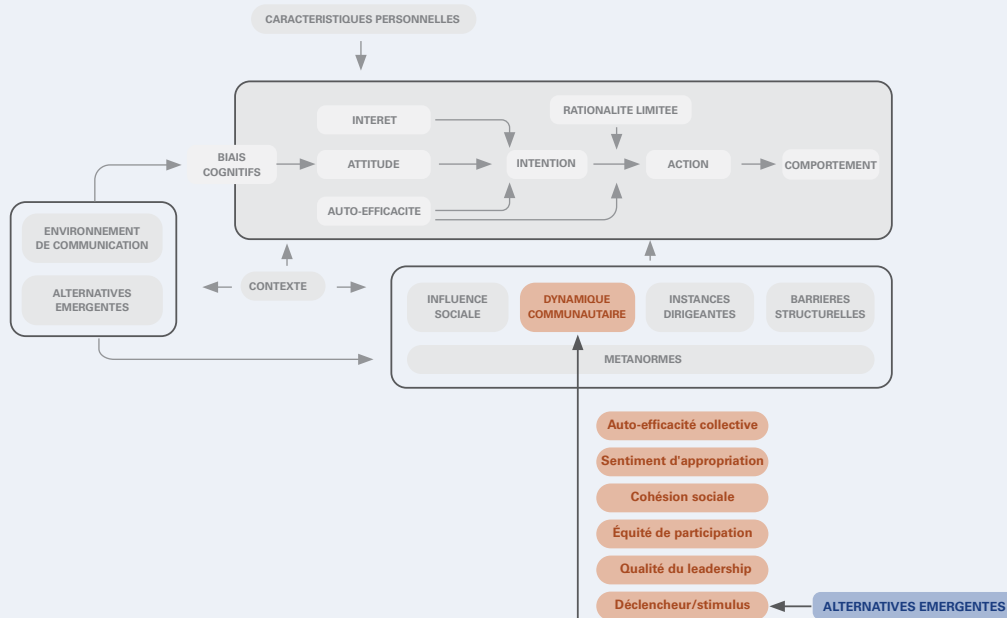
Sensibilité à l'influence sociale

Reflète le niveau d'autonomie d'une personne. Dans un environnement social similaire, les pressions exercées par le groupe ou la nécessité de respecter l'identité collective et de revendiquer l'appartenance à une organisation influencent différemment les individus.



Dynamique communautaire

Image 16 Décortiquer la dynamique communautaire



Efficacité collective

La confiance des membres de la communauté dans le fait qu'ils puissent réussir ensemble. Cela inclut la capacité perçue des autres membres de la communauté.

Sentiment d'appropriation

Le degré auquel les membres de la communauté pensent que le problème est important, se perçoivent comme participant et responsable du succès du changement collectif, et pensent qu'ils bénéficieront des résultats.

Cohésion sociale

Le sentiment d'appartenance et le sentiment de faire partie du groupe ; la mesure dans laquelle les membres de la communauté veulent coopérer pour résoudre des problèmes collectifs ; le niveau d'interconnexion entre les membres de la communauté (densité du réseau social) ; le niveau de division en factions ; et le niveau de confiance envers les autres membres.

Équité de participation

La mesure dans laquelle les membres marginalisés de la communauté (femmes, pauvres, groupes ethniques, jeunes, personnes âgées, etc.) peuvent accéder aux espaces où les problèmes sont discutés, s'exprimer et participer à la prise de décision.

Qualité du leadership

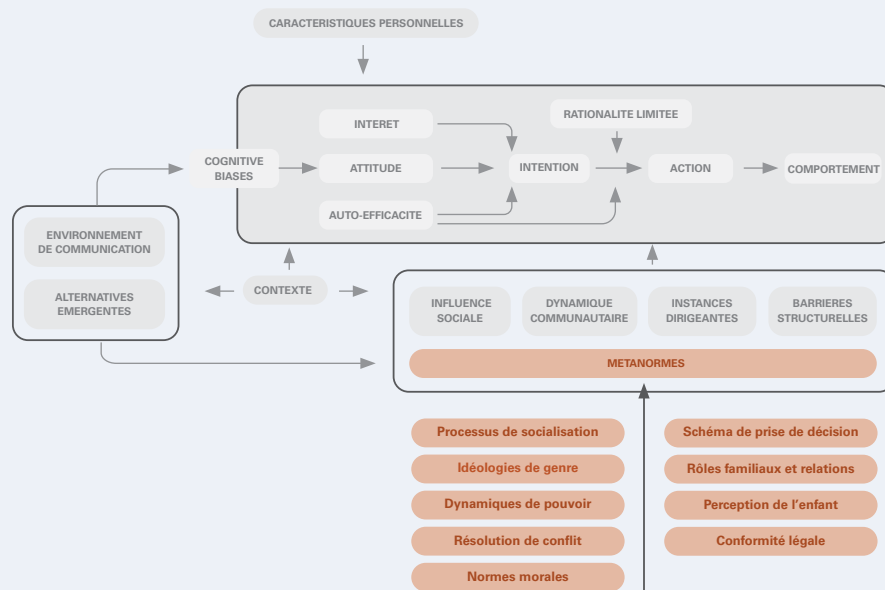
L'existence d'un leadership efficace est nécessaire pour orienter le groupe dans la bonne direction et soutenir le processus de développement de la communauté. Un « bon » chef sera populaire et digne de confiance. Il soutiendra le dialogue et le changement. Il sera innovant et favorisera l'inclusion.

Déclencheur/stimulus

La dynamique communautaire découle généralement d'un facteur déclenchant, notamment les alternatives émergentes que nous décrivons ci-dessous, mais également de facteurs plus exogènes, tels que la visite ou l'intérêt d'agents de changement extérieurs, qui peuvent provenir de la société civile, des autorités ou de la coopération internationale.

Metanormes

Image 17 Décortiquer les métanormes



Processus de socialisation

Le processus d'apprentissage d'un comportement acceptable pour le groupe, fondé sur les croyances, les valeurs, les attitudes et les exemples de la société, grâce auquel les individus apprennent et intériorisent les normes. L'acquisition d'habitudes, qu'elles soient positives ou négatives, est due à leur exposition à des modèles présentant certaines caractéristiques lors de la résolution de problèmes et de la gestion du monde. La socialisation précoce du genre, par exemple, commence à la naissance et consiste en un apprentissage des rôles culturels en fonction du genre. Dès le début, les garçons et les filles sont traités différemment et apprennent les différences entre eux, et entre les femmes et les hommes. Les parents et les familles sont les premiers agents qui influent sur la formation des comportements durant l'enfance (on explique aux enfants comment s'habiller, quelles activités leur conviennent ou non, quel rôle ils doivent jouer en tant que garçon ou fille, etc.). Les pairs sont une source d'influence supplémentaire pendant l'adolescence et jouent un rôle clé dans la consolidation des normes de genre socialement acceptées : les garçons imposent généralement la ténacité, la compétition et les prouesses hétérosexuelles, tandis que les filles subissent des pressions pour leur apparence, leur comportement et le mariage, en mettant l'accent sur leurs rôles reproductifs. Cela se produit à la maison, à l'école et dans des environnements discrets.

La socialisation peut également se produire de manière plus passive par le biais de modèles de rôles : à titre d'exemple de comportements négatifs, les garçons peuvent adopter des comportements abusifs après avoir été témoins de violence domestique ou perdre le respect de leur mère (et des femmes en général) après avoir été témoins de violence à son égard. Ces interactions quotidiennes chez les enfants et les adolescents sont l'un des principaux facteurs de la reproduction des normes sociales. Lorsqu'elles sont apprises au cours des étapes du développement et des étapes importantes du cycle de vie, les normes deviennent liées aux sentiments de honte et de culpabilité qui déclenchent un comportement approprié. De ce fait, le respect des normes devient souvent automatique plutôt que le résultat d'une délibération interne rationnelle.

Idéologies de genre

Les rôles de genre sont exprimés à tous les niveaux et dans tous les segments de la société. Ils se reproduisent au travers d'interactions quotidiennes. Les concepts de masculinité et de féminité sont des idéologies sous-jacentes se traduisant en attentes comportementales pour les hommes, les femmes, les filles et les garçons. La virilité est parfois utilisée pour justifier

différentes formes de comportements violents. Les filles et les femmes peuvent être considérées comme vulnérables et doivent donc être protégées, ce qui peut se traduire par un accès réduit à l'éducation, des restrictions de déplacement et un chômage plus élevé. La discrimination sexuelle est souvent profondément enracinée et perpétuée par les dirigeants et les communautés et peut entraîner des comportements liés à la violence domestique, au harcèlement et aux abus sexuels, au mariage d'enfants, aux mutilations génitales féminines et au trafic.

Dynamiques de pouvoir

Le pouvoir est la capacité de contrôler et d'accéder aux ressources, aux opportunités, aux privilèges et aux processus de prise de décision. Le pouvoir peut être fondé sur de nombreuses distinctions, notamment la richesse, l'appartenance ethnique, la religion, la classe, la caste, l'âge ou le genre. Qui contrôle ou conserve le pouvoir sur les membres « subordonnés » de la famille et de la communauté dicte les pratiques de nombreux membres des ménages et des communautés. De nombreux problèmes de protection et de développement sont liés à l'autorité des hommes sur les femmes et au désir des hommes de contrôler la sexualité des femmes. La violence à l'égard des femmes et celle à l'encontre des enfants se produisent souvent dans des familles ayant une structure familiale patriarcale, avec des hiérarchies rigides liées au genre et à l'âge. Dans d'autres cas, les relations positives axées sur l'écoute, le respect et l'empathie offrent des contextes dans lesquels la domination n'est pas le facteur déterminant.

Résolution de conflits

Les moyens classiques de résoudre les désaccords familiaux et communautaires, de l'écoute et la compréhension mutuelle aux pratiques de coercition.

Normes morales

Principes de moralité que les gens sont supposés suivre. Elles sont apprises socialement. Les droits de l'homme, par exemple, en tant que doctrine mondiale, représentent les normes morales que l'Organisation des Nations Unies essaie de faire respecter de manière universelle. La question importante ici est de savoir ce que les individus perçoivent comme des droits des femmes et des enfants, car cela conditionnera la classification de certaines pratiques comme étant intrinsèquement immorales ou non (par exemple, battre une femme).

Schéma de prise de décision

Comment et par qui une ligne de conduite est choisie dans une famille ou une communauté aura un impact significatif sur les choix des individus de comportements alternatifs. Ces processus peuvent être simples ou complexes, en fonction de la personne qui exprime des opinions, qui est consultée et valorisée, peut s'opposer à une décision, et qui prend la décision finale. Sur certaines questions, les membres âgés de la famille peuvent jouer un rôle important. Dans diverses sociétés religieuses et traditionnelles, la préservation de la réputation de la famille est considérée comme relevant de la responsabilité de l'homme. Mais comme l'honneur d'une femme est directement lié à l'honneur de la famille, on considère que les hommes ont le droit de prendre des décisions importantes concernant la vie des femmes, y compris en contrôlant l'accès de leurs parentes au monde extérieur.

Rôles familiaux et relations

Les normes sociales relatives à ce que signifient être un grand-parent, un frère ou une sœur aîné(e) ou une mère ou un père, et à la manière dont les époux communiquent et interagissent avec leurs enfants sont des facteurs importants de comportement, en particulier les pratiques parentales et la fourniture de soins, les tâches ménagères et les responsabilités financières, entre autres. Ces facteurs peuvent avoir un impact différent sur les filles et les garçons.

Perception de l'enfant

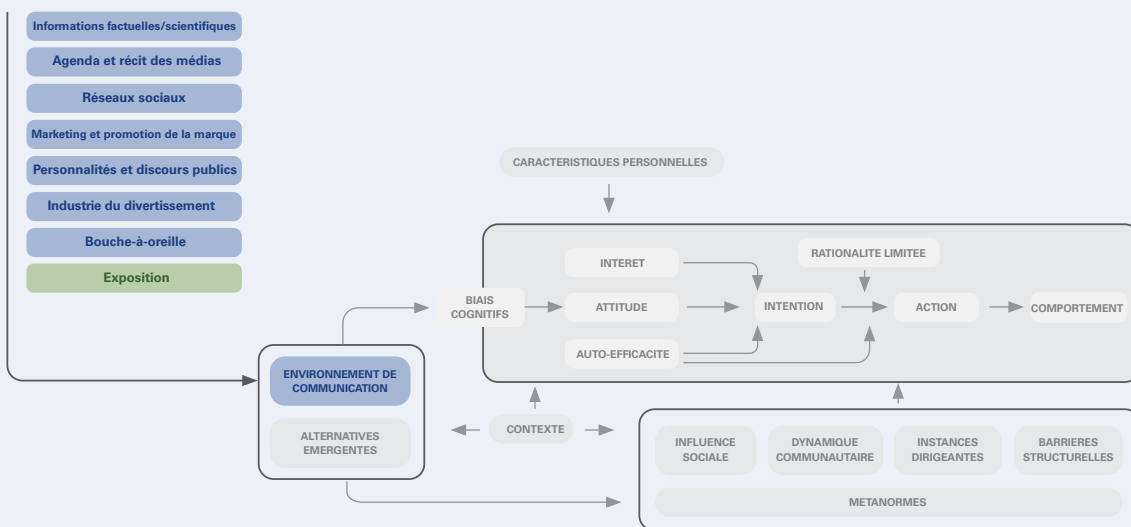
Des sociétés différentes percevront différemment le moment où un être humain commence et cesse d'être considéré comme un enfant, et ce que cela implique en termes de droits et de besoins. La compréhension générale et la valeur de qui est un enfant et de ce dont il a besoin incitent à adopter des pratiques à différentes étapes de son cycle de vie (travail des enfants, mariage d'enfants, participation des enfants à la vie familiale et à la vie publique, enrôlement des enfants dans les forces armées, etc.).

Conformité légale

L'application des lois et des réglementations ne repose pas uniquement sur des organismes formels : le respect de ces règles requiert une norme sociale d'obéissance légale. Si la croyance que personne ne respecte les lois est répandue, la désobéissance légale pourrait être la norme. Le terme « métanorme » a été créé par Robert Axelrod pour désigner spécifiquement le fait qu'il existe une norme supérieure qui régit le fait que les transgresseurs de normes inférieures sont punis : une norme sur les normes.

Environnement de communication

Image 18 Décortiquer l'environnement de communication



Informations factuelles/scientifiques

La disponibilité, l'accessibilité et la diffusion de connaissances précises et impartiales sur le problème et les pratiques en cause; preuves compréhensibles transmises sans sentiments ni opinions à ce sujet.

Agenda et récit des médias

La façon dont les médias présentent ce qui est digne d'actualité et la manière dont les faits et les récits sont conçus pour couvrir un sujet donné. Les narrations sont rarement neutres et influencent considérablement l'attitude du public.

Réseaux sociaux

Les réseaux sociaux sont un espace imprévisible et non réglementé dans lequel le public est non seulement dans une position passive, mais peut également être un créateur de contenu, et les utilisateurs peuvent interagir et collaborer les uns avec les autres. Contrairement aux « médias traditionnels », des voix faisant autorité, jusque-là inconnues et parfois sans expertise avérée, peuvent émerger de manière organique et générer de larges tendances d'opinion et de grands groupes. Les opinions relayées sur les médias sociaux relèvent du propre réseau social d'un individu (groupe d'individus dans la « bulle » de l'utilisateur), ce qui peut fausser la perception de l'opinion la plus répandue.

Marketing et promotion de la marque

Les entreprises promeuvent des messages et des idées en faveur de leur réussite économique et développent des campagnes pour créer plus d'attrait. Les marques les plus populaires et les plus fiables, avec un large public et bénéficiant d'une image positive, peuvent considérablement influencer la manière dont les consommateurs perçoivent certains produits, idées et situations, modifiant ainsi leurs décisions et leurs comportements.

Personnalités et discours publics

Les messages les plus répandus dans l'environnement de communication ; les débats publics en cours ; la position des personnes qui influent de manière significative sur l'opinion du grand public.

Industrie du divertissement

Les rôles joués par les personnages dans les films, les livres et les émissions de radio, ainsi que les récits généraux de ces pièces de divertissement, influencent les modèles mentaux du public. Le divertissement peut véhiculer des messages et des valeurs (parfois à dessein dans le cas de l'éducation par le divertissement ou du « divertissement éducatif ») qui influencent les décisions prises par le public. Cette influence est basée sur la manière dont les personnages et les situations sont communs et/ou inspirants et sur les conséquences auxquelles ces personnages fictifs sont confrontés.

Bouche-à-oreille

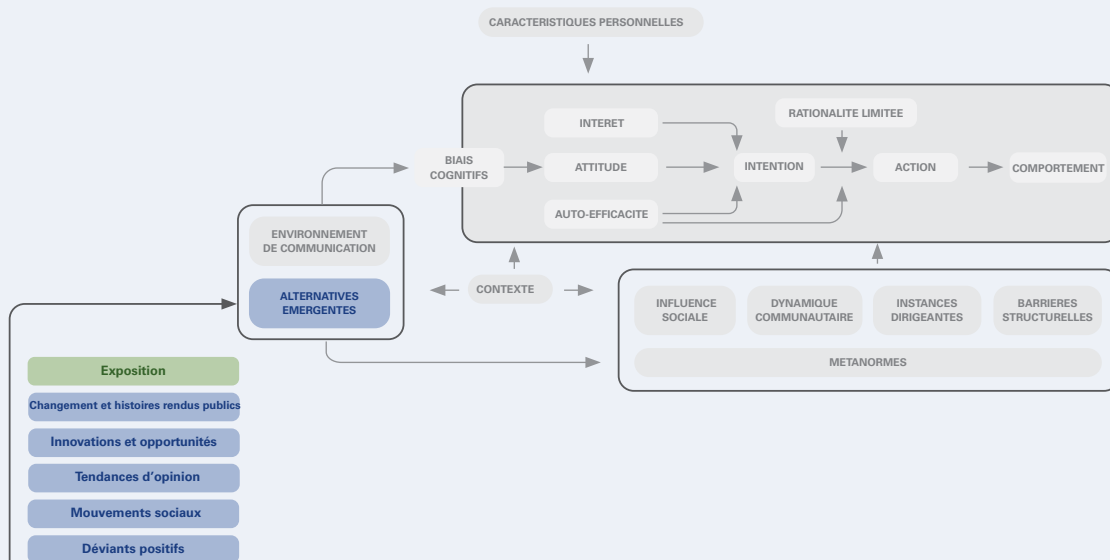
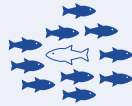
Dans la publicité et le marketing, le bouche-à-oreille se réfère au phénomène qui survient après l'introduction et la montée en puissance d'un produit ou d'un sujet ayant attiré l'attention d'un certain nombre de personnes. Dans les sociétés où le bouche-à-oreille est le principal moyen de transfert d'informations (par exemple, certains groupes de nomades), il démontre à quel point la transmission d'informations d'une personne à une autre par une communication orale peut être importante.

Exposition

La disponibilité des informations n'est pas forcément synonyme d'accès à celles-ci. En fonction des moyens de communication, de la couverture médiatique, de la pénétration de la technologie et de la profession, les individus auront des niveaux très différents d'accès à l'information. Les campagnes sont conçues pour exposer de manière proactive un public cible à certains contenus et récits, mais le succès pour atteindre le public cible varie.

Alternatives émergentes

Image 19 Décortiquer les alternatives émergentes



Changements et rendus publics

Les accomplissements des gens rendus publiques. Des histoires de transformation d'intérêt humain sont racontées dans le but d'inspirer et de promouvoir un changement similaire en exposant les succès et les échecs.

Innovations et opportunités

La mise à disposition d'un nouveau vaccin, un agent de changement visitant la communauté et offrant son soutien, une nouvelle méthode de contraception stimulant les discussions communautaires sur la planification familiale ou le renouvellement du leadership politique en sont des exemples.

Tendances d'opinion

Comment les opinions des gens sur un sujet changent ; nouvelles directions prises par les croyances générales et les jugements. L'opinion publique évolue continuellement, à des rythmes différents.

Mouvements sociaux

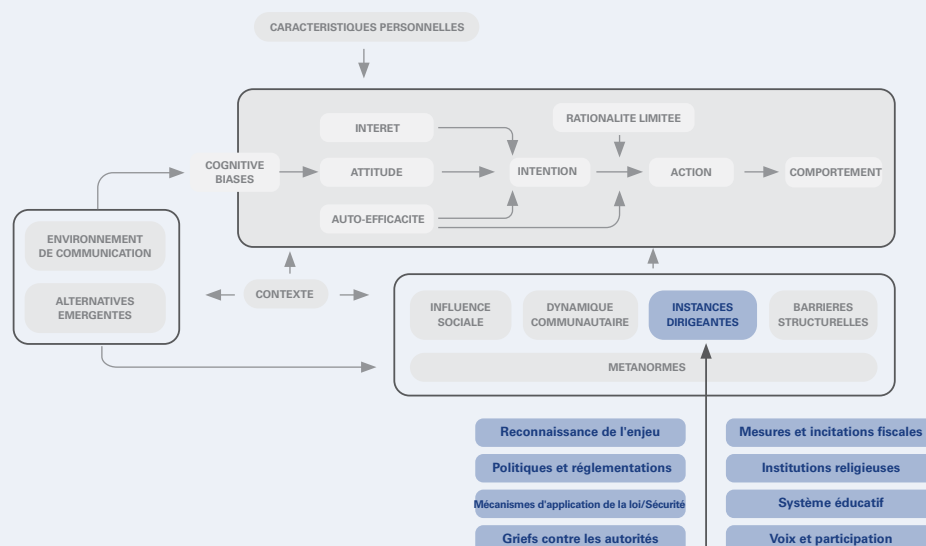
Actions et campagnes collectives à grande échelle fondées sur une identité et des revendications partagées, des personnes engagées dans une lutte pour changer l'ordre social ou politique (par exemple, les premières étapes du Printemps arabe, La vie des noires compte aux États-Unis; Le mouvement #metoo; etc.).

Déviants positifs

L'existence d'individus ou de petits groupes qui font face à des défis et des contraintes similaires à leurs pairs, mais qui utilisent des comportements ou des stratégies peu communes, mais efficaces qui leur permettent de trouver de meilleures solutions. Ils peuvent être des modèles importants.

Instances dirigeantes

Image 20 Décortiquer les instances dirigeantes



Reconnaissance de l'enjeu

La mesure dans laquelle les autorités reconnaissent l'existence d'un problème et sont disposées à le résoudre.

Politiques et réglementations

L'ensemble de principes et de règles établis par les autorités pour réglementer le comportement des personnes dans la société, ce qui peut inciter la communauté et ses membres à agir et à changer (par exemple, la loi criminalisant le viol conjugal). L'état de droit peut exister ou non selon le contexte.

Mécanismes d'application de la loi/sécurité

Système assurant le respect de l'ordre public (systèmes judiciaire, pénal et policier) et, dans les situations de conflit, des éléments de contrôle et de répression (par exemple, l'administration par une puissance occupante). Dans certains pays, contrôler ce que font les gens (par exemple, contrôler l'utilisation de l'eau, les pratiques religieuses, etc.).

Griefs contre les autorités

Les citoyens qui se considèrent en conflit avec le gouvernement, qui critiquent la capacité ou la volonté de l'État de fournir des services, qui critiquent les motivations ou la légitimité des autorités, qui estiment que leurs demandes ne sont pas satisfaites ou qui considèrent que le contrat social s'est effondré peuvent tous adapter leurs pratiques de règlement des griefs en conséquence (par exemple, refus de faire vacciner leurs enfants, refus de voter, désobéissance civile, violence, etc.).

Mesures et incitations fiscales

Utilisation d'impôts, de dépenses ou d'incitations directs pour influencer les actions des personnes et atteindre les objectifs sociaux, économiques et politiques (par exemple, les transferts monétaires assortis de conditions dans les situations de développement et humanitaires).

Institutions religieuses

Les institutions religieuses sont les manifestations visibles et organisées de pratiques et de croyances dans un groupe ou une société. Elles se traduisent par des structures avec des programmes, un pouvoir, un leadership et des zones d'influence spécifiques, et visent à maintenir ou à diffuser certains modèles de croyances et d'actions associées. Elles influencent largement les comportements des individus et des groupes qui les suivent.

Système éducatif

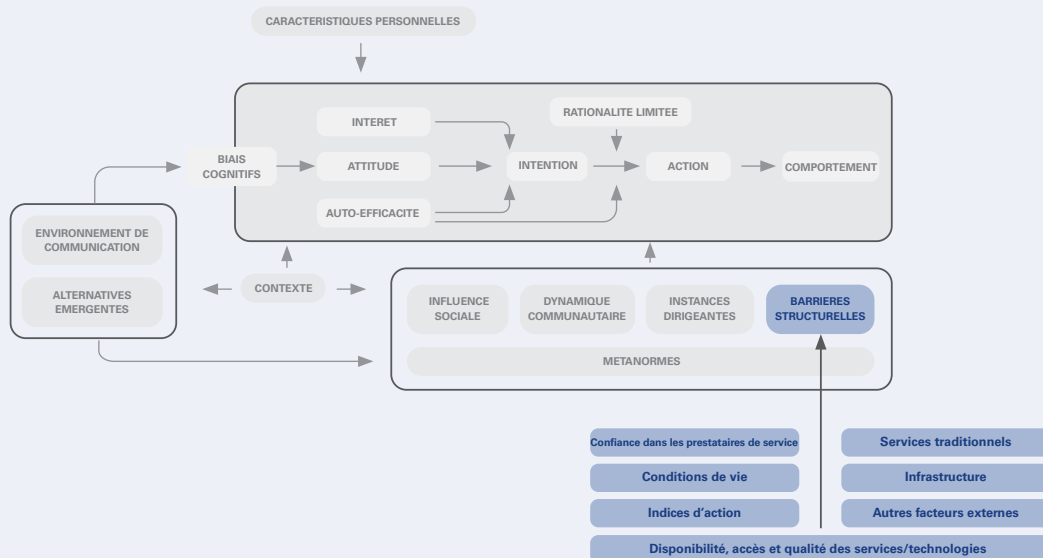
Groupe d'institutions (ministères de l'Éducation et des Politiques, écoles et associations apparentées, enseignants, groupes privés et parfois religieux, etc.) qui dispensent un enseignement aux enfants et aux jeunes dans des cadres éducatifs, qu'ils soient publics ou privés. La structure peut varier considérablement d'un contexte à l'autre. Les systèmes éducatifs font partie du groupe d'entités influençant les comportements, y compris, à plus long terme, en tant qu'agents de socialisation.

Voix et participation

La capacité de tous les acteurs- en particulier ceux qui sont pauvres, marginalisés, sous-représentés ou affectés de manière disproportionnée par les politiques- à élever leurs voix et à contribuer au dialogue et aux processus décisionnels qui affectent leur vie. Cela comprend non seulement un engagement direct, mais également des liens avec la représentation politique.

Barrières structurelles

Image 21 Décortiquer les barrières structurelles



Confiance dans les prestataires de services

Une condition fondamentale pour que les personnes utilisent des services est la confiance en la personne ou l'entité qui les fournit. La confiance peut être mesurée en fonction du degré de respect, de compétence et de compassion dont fait preuve le prestataire, mais peut également découler de son profil (origine ethnique correcte, genre approprié, etc.). La qualité de la relation perçue par le « client » est également extrêmement importante pour conduire à l'utilisation d'un service- mesurée par « l'expérience utilisateur ».

Conditions de vie

Les circonstances de la vie d'une personne, telles que l'isolement géographique, le fait de vivre dans une zone de conflit active, dans des zones à fort taux de criminalité ou même d'être incarcérées, entre autres facteurs, constituent souvent des obstacles importants à l'adoption de nouvelles pratiques. Le manque d'accès à un marché du travail, à des produits alimentaires ou à d'autres besoins de base joue un rôle similaire.

Indices d'action

Facteurs ou dispositifs qui activent la disposition au changement. Lorsque l'environnement ou le contexte structurel dans lequel les décisions sont prises ou les pratiques reproduites sont modifiés, cela peut souvent entraîner un changement de comportement.

Services traditionnels

Existence et accessibilité de services alternatifs et traditionnels, où des comportements considérés comme préjudiciables peuvent être pratiqués et même encouragés.

Infrastructure

Existence et facilité d'utilisation des installations, des routes, des systèmes d'eau et d'assainissement, des réseaux électriques, du téléphone, d'Internet, etc.

Disponibilité, accès et qualité des services/technologies

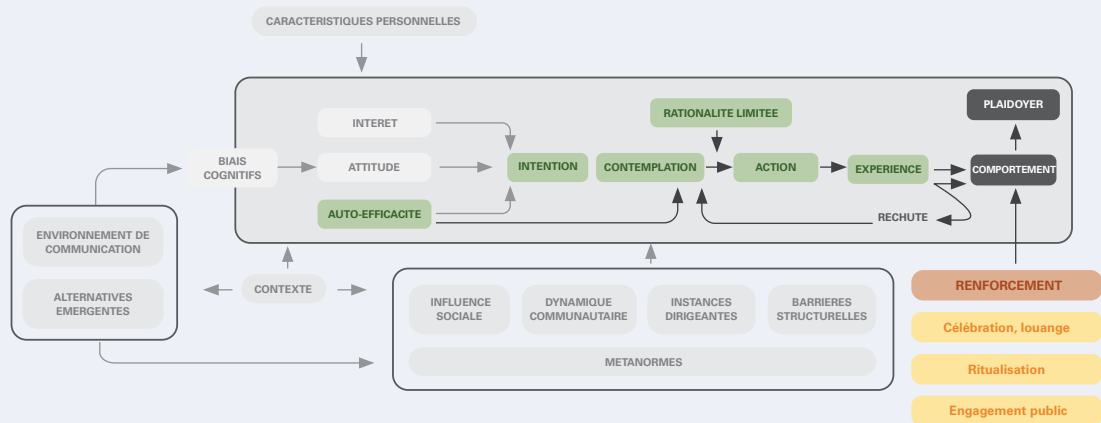
La demande de services ne peut pas toujours être satisfaite de manière appropriée pour plusieurs raisons liées à leur fourniture ou à un accès restreint pour des raisons telles que les difficultés financières, le manque de moyens de transport, les barrières linguistiques, la faible capacité des fournisseurs de services, etc.

Autres facteurs externes

En fonction du problème à résoudre et du contexte local (obstacles naturels, barrières liées à l'âge, changements climatiques, changements de la monnaie et des marchés, etc.).

De l'intention et l'action au nouveau comportement

Image 22 Décortiquer de l'intention et l'action au nouveau comportement



Comportement

Un comportement définit la façon dont une personne agit. Dans les mondes du développement et de l'aide humanitaire, il est souvent synonyme de « pratique ».

Contemplation

Étape où une personne est consciente à la fois du problème et de la possibilité de changement et envisage de passer à la nouvelle pratique, mais n'a toujours pas agi.

Expérience

Quand une personne agit et essaie une nouvelle pratique; un changement de comportement à court terme, avec le risque de l'abandonner.

Rechute

Quand une personne revient à la pratique précédente.

Renforcement - célébration, louange, ritualisation, engagement public

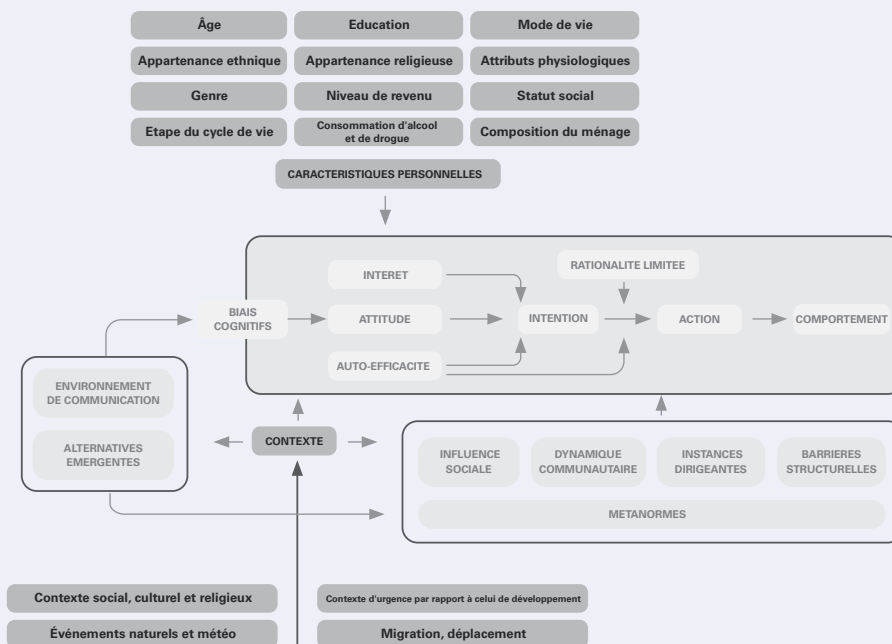
Événements et actions visant à célébrer les succès et à cultiver la fierté (par exemple, promesses publiques) afin de créer un climat de confiance parmi les groupes et de donner aux autres l'occasion d'adopter le changement. De nouveaux comportements positifs doivent être pratiqués pour devenir habituels ou normatifs. Ces récompenses sont importantes pour que le contexte social soit favorable et renforce les choix individuels.

Plaidoyer

Lorsque la nouvelle pratique est pleinement adoptée et que le comportement est habituel, certaines personnes commencent à la promouvoir et à convaincre d'autres de l'adopter également.

Caractéristiques personnelles et facteurs contextuels

Image 23 Décortiquer les caractéristiques personnelles et les facteurs contextuels



La carte complète - Modèle de facteurs comportementaux de niveau 2

Lorsqu'il est complètement décortiqué, le modèle prend en compte plus de 130 facteurs de comportement possibles, tels qu'identifiés dans le spectre de la littérature comportementale et sociale présentée dans le cadre conceptuel.



Cette construction mentale, même si elle ne s'appliquera jamais dans la vie réelle, représente une poussée délibérée pour adopter la sophistication nécessaire et l'adaptation locale des programmes de changement social et comportemental.

Cela reflète à quel point notre cadre et nos analyses locales doivent être minutieux pour rendre justice, du moins au point de départ conceptuel, à la complexité des comportements humains et des sociétés qui nous entourent.

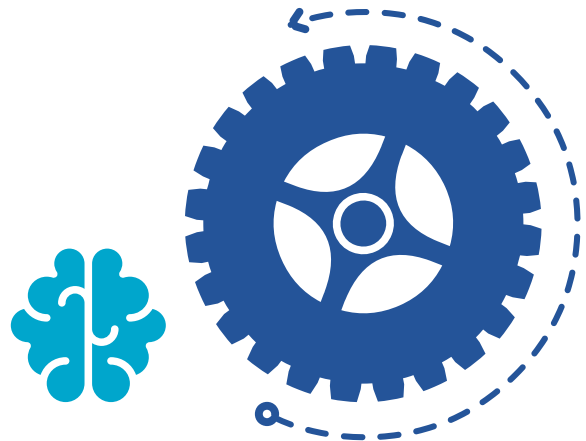
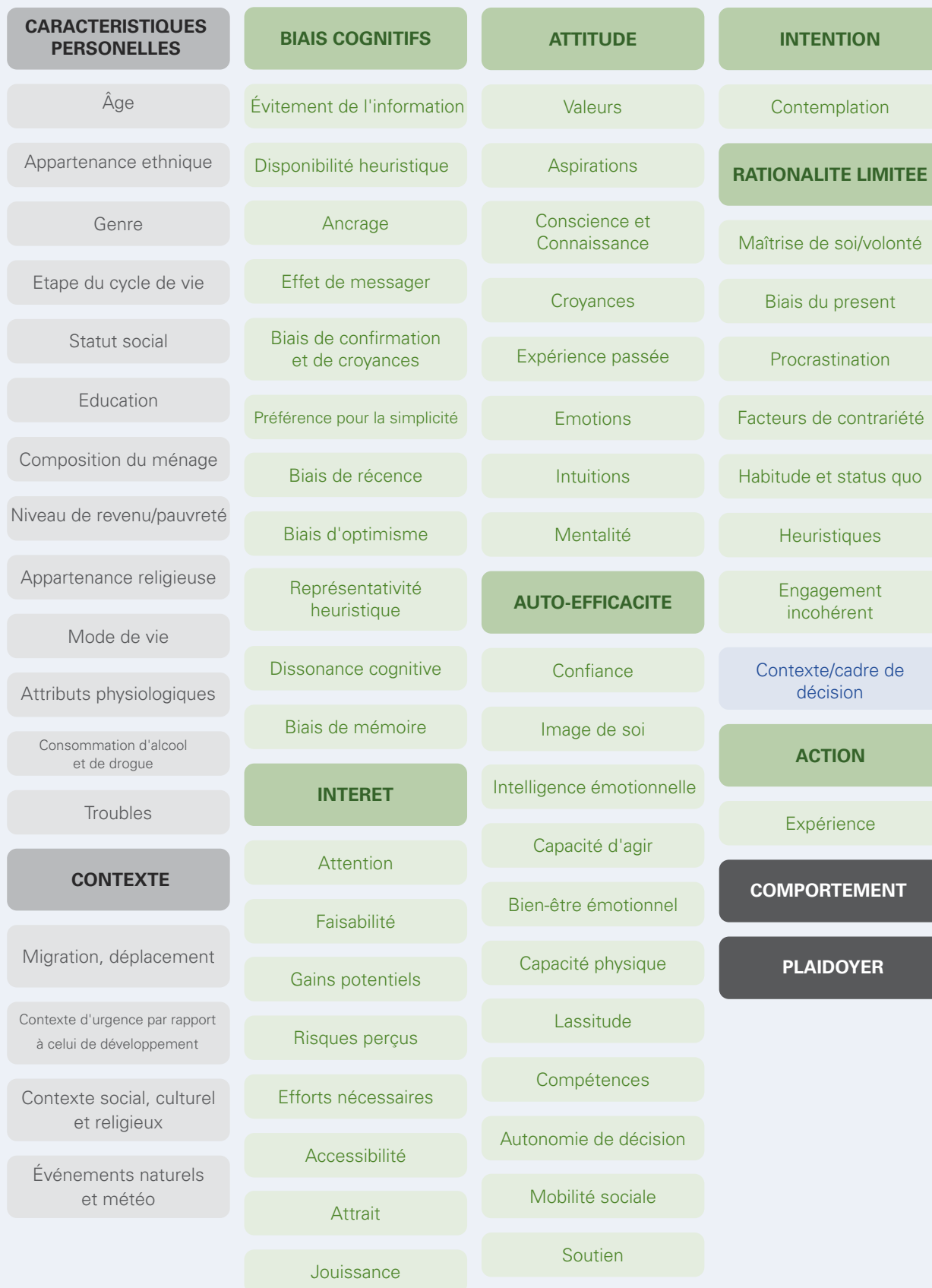


Image 24 Niveau 2 des Facteurs Comportementaux







DES LIENS ENTRE LE MODELE DE FACTEURS COMPORTEMENTAUX ET LE MODELE SOCIO-ECOLOGIQUE

Le modèle socioécologique (SEM) est un outil d'analyse qui regroupe plusieurs niveaux d'influence et de facteurs pouvant influencer sur le comportement d'une personne. Il existe cinq couches concentriques imbriquées, du plus interne au plus externe : individuelle/intrapersonnelle (par exemple, croyances, connaissances, compétences), interpersonnelle (par exemple, famille, amis et collègues), de la communauté (par exemple, relations entre organisations, normes sociales), institutionnelle (par exemple, organisations et institutions sociales, services), et sociétal (par exemple, lois et politiques). La communication pour le développement (C4D) de l'UNICEF utilise le SEM comme cadre de programmation clé, reconnaissant qu'en raison des effets multiples et interactifs des facteurs personnels et environnementaux qui déterminent les comportements, un changement durable nécessite des actions et une collaboration à plusieurs niveaux.

Table 1. Description des niveaux du modèle socio-écologique

Niveau SEM	Description
Individuel	Caractéristiques d'un individu qui influencent les comportements, notamment les connaissances, les attitudes, le genre, l'âge, l'auto-efficacité, l'histoire du développement, l'identité religieuse, l'identité raciale/ethnique, l'orientation sexuelle, le statut économique, les ressources financières, les valeurs, les objectifs, les attentes, l'alphabétisation, la stigmatisation et autres.
Interpersonnel	Les réseaux sociaux formels et informels et les systèmes de soutien social qui peuvent influencer les comportements individuels, notamment la famille, les amis, les pairs, les collègues de travail, les réseaux religieux, les coutumes ou les traditions.
Communauté	Relationships among organizations and informational networks within defined boundaries, including the built environment, local associations, community leaders, businesses, transportation, as well as social rules applying to the local community.
Organisationnel	Relations entre les organisations et les réseaux d'information à l'intérieur de limites définies, y compris l'environnement bâti, les associations locales, les dirigeants communautaires, les entreprises, les transports, ainsi que les règles sociales s'appliquant à la communauté locale.
Politiques/ Environnement favorable	Les lois et politiques locales, régionales, nationales et mondiales qui affectent le sujet d'intérêt, soit en tant que promoteurs, soit en tant qu'obstacles aux interventions et aux changements.

Source: https://www.unicef.org/cbsc/files/Module_1_SEM-C4D.docx

Il est important de souligner que le modèle des facteurs comportementaux et ses composants sont de nature socioécologique. Les facteurs décrits dans le BDM de base (facteurs de niveau 1) sont répartis entre les différents niveaux du SEM (voir image 25).

Image 25 Le Modèle des Facteurs Comportementaux répartis entre les niveaux du Modèle Socio-Ecologique



Le réseau collaboratif d'apprentissage pour l'avancement de la recherche et la pratique sur le changement des normes pour la santé sexuelle et reproductive des adolescents (Learning Collaborative, 2018) a exploré les lacunes théoriques de la plupart des théories sur le changement de comportement lorsqu'on aborde la transformation des normes.

Leurs travaux font écho aux efforts déployés par l'UNICEF pour trouver des cadres écologiques à plusieurs niveaux, rappelant à notre domaine que, même si le développement de méthodologies scientifiques reposait sur des approches réductionnistes pour isoler les phénomènes à des fins d'investigation, de nombreux problèmes auxquels la société est confrontée impliquent des chaînes d'interaction complexes. Cela inclut un large éventail de facteurs environnementaux et humains, allant des échelles globales aux échelles locales (Stojanovic et al., 2016), qui appellent des approches plus multidisciplinaires et interdisciplinaires de l'investigation scientifique centrées sur des problèmes du monde réel et l'émergence du domaine de la Science de la durabilité (Kates et al., 2001, Turner et al., 2003).

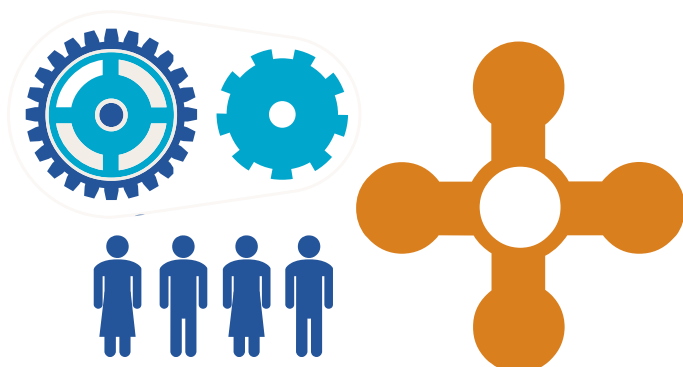
Stojanovic et ses collègues soutiennent qu'une approche socioécologique est appropriée, car elle prend en compte la dépendance de l'homme vis-à-vis de son environnement. Ils en clarifient les avantages et les limites et proposent une reformulation qui soutient l'engagement avec des traditions de recherche plus larges en sciences sociales. Ils affirment que des avancées méthodologiques supplémentaires sont nécessaires pour l'interdisciplinarité.

Le BDM vient en réponse à ces éléments critiques. Il englobe un large éventail de recherches psychologiques, sociales, organisationnelles et comportementales et aborde des facteurs et des dimensions qui appellent non seulement l'interdisciplinarité, mais également des pistes pour des interventions multisectorielles.

Le BDM élargit les perspectives du SEM, en reconnaissant qu'un engagement plus large dans les sciences sociales à tous les niveaux constitue le meilleur moyen de comprendre et d'influencer les comportements.

En préservant les vertus du SEM en examinant des mécanismes fonctionnant à plusieurs niveaux, le BDM vise également à servir de modèle pragmatique renforçant cette approche globale en se concentrant sur les voies comportementales et sur la manière très concrète d'identifier un large éventail de facteurs. Les praticiens peuvent l'utiliser comme un outil pour aider à comprendre le type de système qu'ils envisagent, mais le modèle n'est pas normatif.

Enfin, à l'instar du SEM, en examinant les différents types de mécanismes et d'influenceurs pouvant s'appliquer à des comportements à différents niveaux, le BDM dresse une carte que les praticiens peuvent utiliser pour réfléchir au niveau d'intervention, en identifiant plus avant les intervenants qui ont besoin d'être impliqués dans un effort de changement social et comportemental donné.





PARTIE

III

**LE MODÈLE DES FACTEURS
COMPORTEMENTAUX ET SES
APPLICATIONS POUR LES PROGRAMMES
DE CHANGEMENT SOCIAL
ET COMPORTEMENTAL**

Tout programme de changement social et comportemental doit s'appuyer sur un compte rendu exhaustif, rigoureux, empiriquement fondé et basé sur les preuves des facteurs comportementaux. Comme présenté dans les Parties I et II, notre cadre conceptuel aborde cette question en s'appuyant sur l'examen des théories dominantes du changement comportemental et en synthétisant les informations clés dans un modèle transthéorique. La troisième partie offre des pistes pour appliquer ce modèle aux activités de programmation.



LA LOGIQUE APPLIQUÉE DU MODÈLE DE PROGRAMMATION DE CHANGEMENT SOCIAL ET COMPORTEMENTAL

Comme le montre schématiquement l'Image 26, une logique appliquée sous-tend l'utilisation du modèle de facteurs comportementaux (BDM) pour la programmation de changement social et comportemental. Cela met l'accent sur la génération et l'utilisation de preuves, et s'appuie sur une approche en plusieurs phases.

Prenons l'exemple d'un programme dont l'objectif est un comportement ou un ensemble de comportements spécifiques, ainsi que les domaines d'intervention connexes. Le BDM servira de référence conceptuelle et de point de départ. Grâce à une recherche formative qualitative dans les domaines d'intervention, le processus passera d'une liste générique (tous les facteurs possibles d'un comportement selon la théorie) à une liste plus restreinte afin d'établir et de hiérarchiser les facteurs pertinents dans le contexte particulier de ce comportement spécifique. L'importance de partir d'une longue liste théorique est de renforcer l'exploration des nombreuses raisons possibles derrière les actions des gens; Cela réduit nos biais analytiques, en particulier les diverses hypothèses que nous avons sur les raisons pour lesquelles les gens prennent certaines décisions.

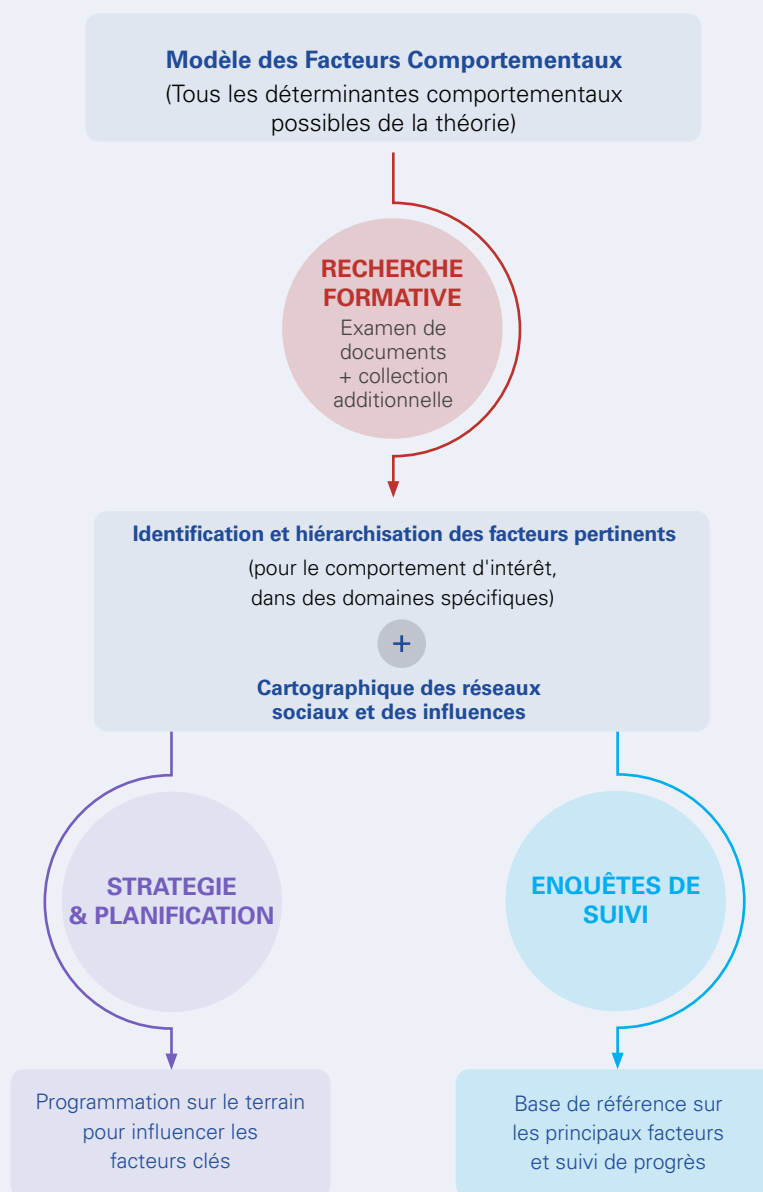
Obtenir ces facteurs est la clé pour prendre des décisions éclairées concernant la programmation sur le terrain : ils servent de base au développement de stratégies et peuvent être utilisés pour décider où investir des ressources limitées.



La réflexion est simple : il faut enquêter sur un comportement pour comprendre pourquoi cela se produit, puis essayer de comprendre ce qui peut influencer ces facteurs, quels qu'ils soient. Cet état d'esprit axé sur la résolution de problèmes est la clé pour se départir des idées préconçues et des interventions de communication classiques. Il s'agit plutôt de considérer le changement comportemental comme un effort holistique prenant en compte tous les facteurs psychologiques, sociaux et structurels possibles évoqués par le diagnostic. Commencez par supposer que vous ne savez rien, n'émettez aucune hypothèse, puis étudiez le comportement permettant de déchiffrer le code.

Parallèlement, pour évaluer les résultats atteints par la stratégie (au-delà du suivi de sa mise en œuvre), les praticiens doivent entreprendre des enquêtes quantitatives afin d'établir une base de référence pour tous les facteurs comportementaux pertinents. Un sondage régulier- par exemple tous les deux ans- des facteurs d'intérêt est nécessaire pour suivre les progrès accomplis sur la voie de la modification de la prévalence du comportement (voir Image 1 : Ouvrir la boîte noire de la programmation du changement de comportement). Ce processus invite les organisations à collaborer avec des équipes d'origines spécialisées dans la conception, la mesure et la surveillance de la recherche. Pour des conseils sur la manière de réaliser de tels exercices, reportez-vous à la section *Mesurer des facteurs sociaux et comportementaux- Un outil d'orientation* (Petit et coll., 2018).

Image 26 La logique appliquée du Modèle des Facteurs Comportementaux pour les Programmes de Changement Social et Comportemental.



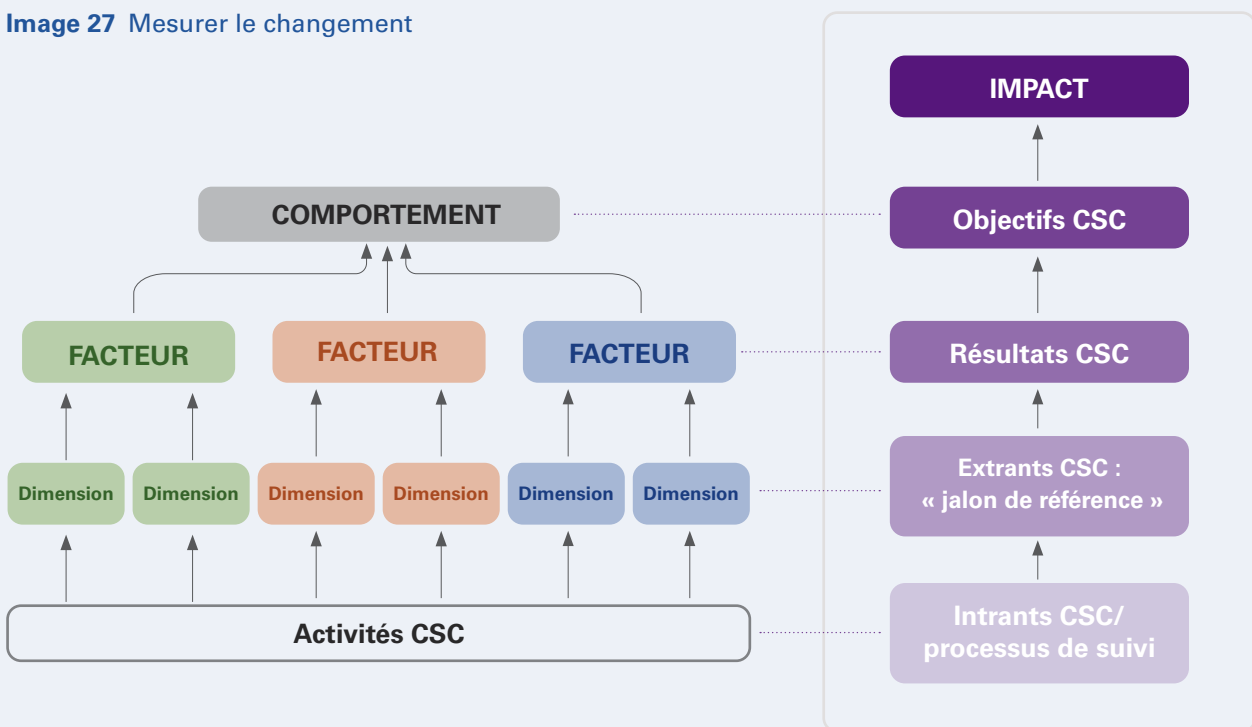


La recherche formative est le pilier de tout programme de CSC : la stratégie, les interventions et le suivi doivent tous découler de ses résultats.

Le modèle BDM vise à être appliqué à la recherche formative par le biais d'exercices communautaires et de séances de groupe qui permettent d'établir les facteurs de niveau 1 (en identifiant ceux qui sont pertinents pour le comportement dans le contexte local) et d'explorer plus en profondeur (niveau 2) ceux qui sont les plus importants selon la communauté. Cette approche a été appliquée avec succès dans des pays pilotes et des orientations concrètes combinant des exercices participatifs collectifs successifs seront publiées dans un proche avenir.

Le modèle BDM aide également à créer un cadre de suivi et d'évaluation pour la stratégie. Les facteurs identifiés comme les plus importants au cours de la recherche formative constitueront les effets de la CSC, les dimensions de ces facteurs établissant des résultats ou des jalons de référence à plus court terme, au niveau des extrants.

Image 27 Mesurer le changement



En suivant cette logique, les praticiens veilleront à ce que l'ensemble des efforts de CSC repose sur un modèle conceptuel cohérent. Cela permet à chaque phase d'être en relation avec les autres, en utilisant un langage et des concepts similaires tout au long de la recherche formative, de la conception, de la mise en œuvre, du suivi et de l'évaluation des stratégies, ce qui accroît considérablement la rigueur et l'aspect factuel du programme.



COMMENT LE MODÈLE PEUT-IL GUIDER LA CONCEPTION DU PROGRAMME ET LA SÉLECTION DES INTERVENTIONS ?

La grande variété de facteurs potentiels de comportement montre qu'un même comportement peut être soutenu par un large éventail de motivations, certaines directement liées au décideur individuel, d'autres liées aux groupes dans lesquels le décideur vit et travaille, et d'autres encore liées à l'environnement plus large. Cependant, pour un comportement donné, certains facteurs auront plus d'importance que d'autres. Identifier quels facteurs qui importent le plus, comment ils se rapportent les uns aux autres et lesquels sont susceptibles de changer constitue une étape critique vers l'intervention et un objectif clé de la recherche formative.

Dans la plupart des cas, les ressources sont limitées. Il est donc sage que les décideurs ou les concepteurs de programmes identifient et trient les facteurs possibles en fonction de leur importance et de leur causalité et interviennent auprès des plus influents lorsque c'est financièrement et pratiquement réalisable.

Certains facteurs peuvent tout simplement dépasser le budget ou la capacité des équipes. Par exemple, dans le cas de la possession et de l'utilisation de latrines, certains habitants peuvent ne pas disposer de l'espace physique au sein ou près de leur maison pour construire une nouvelle latrine. Il ne sera peut-être pas possible de leur donner plus d'espace, même si cela résoudrait théoriquement le problème.

L'exercice de l'arbre à problèmes est un moyen efficace d'identifier le chemin optimal vers un changement de comportement, en particulier lorsqu'un comportement a plusieurs déterminants (par exemple, Snowdon et coll., 2008). Plusieurs autres exercices peuvent également être utilisés lors de séances communautaires pour comprendre les relations entre les facteurs et la manière dont ils se construisent les uns les autres. Certains outils axés sur l'exploration des comportements normatifs proposent une série d'activités pouvant être appliquées à n'importe quel comportement, même en l'absence de normes sociales : Tout le monde veut en faire partie (Petit et Zalk, 2019), l'outil d'exploration des normes sociales (Institute for Reproductive Health, 2018), le parcours de CARE dans la mise à l'essai de mesures relatives aux normes sociales (Stefanik et Hwang, 2017), ou le prochain cadre ACT à paraître par l'UNICEF.

La cartographie des interventions est une étape essentielle, mais souvent négligée, pour traduire les résultats de la recherche formative en une intervention. La cartographie des interventions consiste à identifier et à utiliser des techniques et des activités spécifiquement conçues pour traiter un facteur d'intérêt. Des catalogues et des taxonomies de techniques de changement de comportement existent (Kok et al, 2016; Michie et al., 2013) et peuvent être exploités par les administrateurs de programme et les concepteurs. Celles-ci ont gagné en popularité à la suite des processus rigoureux qui ont été nécessaires pour les développer, notamment des examens systématiques des effets des techniques ainsi que des consultations avec Delphi. Ce processus de cartographie est important pour garantir que les techniques d'intervention appropriées sont utilisées par opposition aux plus courantes, qui peuvent ne pas être bien conçues pour traiter la question d'intérêt.



Dans les programmes de changement social et comportemental, l'intervention principale est généralement une campagne de communication visant à sensibiliser et à influencer les attitudes, même en l'absence de preuves que les attitudes sont le principal ou l'unique obstacle au changement et que la campagne les influencera.

L'image 28 offre une fusion entre la taxonomie comportementale incarnée par le BDM et la cartographie des interventions qui en découle. Il offre plusieurs exemples d'approches, méthodes et activités possibles, plus généralement adaptées à chaque facteur spécifique, extraites des taxonomies comportementales et de l'ensemble de stratégies de base de l'UNICEF fondées sur des données probantes. Ce faisant, il jette les bases d'un catalogue d'actions possibles dans l'esprit du cadre COM-B (capacité, opportunité, motivation et comportement) développé par Michie et ses collègues (2011).

Cette cartographie est, tout comme le BDM, une simplification. La relation entre les approches et les facteurs n'est pas aussi distincte. Certaines interventions s'adressent à plusieurs facteurs (par exemple, les programmes parentaux peuvent influencer non seulement sur l'auto-efficacité des prestataires de soins, mais également sur leurs attitudes et même sur les normes en vigueur dans une communauté). Certains facteurs peuvent également changer indirectement en raison d'autres facteurs (par exemple, les normes sociales changent en raison de changements structurels).



Cette carte simplifiée s'est déjà révélée être un outil utile pour guider les praticiens sur le terrain dans leur démarche de passer des interventions standard par défaut à des actions plus spécifiquement adaptées aux racines du problème qu'ils tentent de résoudre. Elle offre une réponse à la lacune de l'opérationnalisation qui limite l'adoption de modèles et de théories au sein des pratiques de changement social et de comportement* et aide à visualiser ce que la programmation intégrée peut impliquer pour traiter les comportements.

* Voir *Pourquoi cette publication?* au début du document.

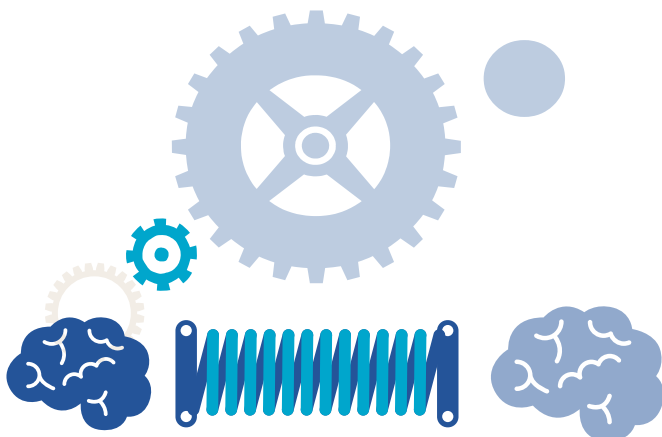
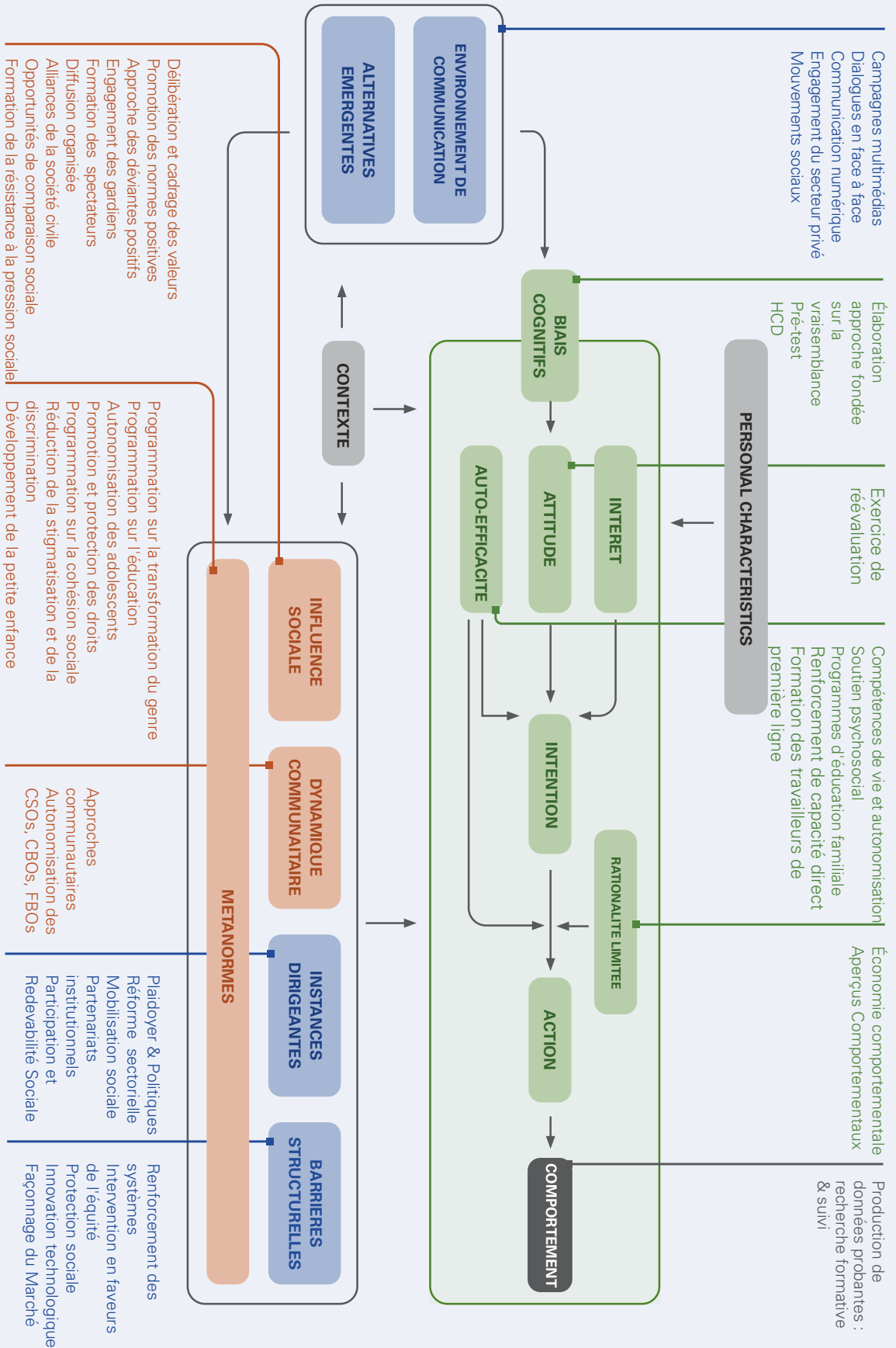


Image 28 Relation entre les facteurs principaux, les interventions comportementaux et les approches de programmation





Les programmes de changement social et comportemental sont loin d'être des questions de communication. Des types d'interventions très différents doivent être utilisés en fonction des déterminants comportementaux à influencer. La clé pour concevoir un programme, hiérarchiser les investissements et définir les éléments à surveiller est d'abord d'établir quels sont les facteurs les plus importants pour un comportement donné.

Il est important de noter que la conception d'une intervention n'inclut pas seulement ses fonctions, mais également ses critères de mise en œuvre. Par conséquent, une bonne conception articulera clairement plusieurs attributs, notamment le moment du déploiement de l'intervention, son niveau (par exemple, la communauté, un groupe spécifique, le ménage, un individu), les participants, la modalité de prestation spécifique, etc.

La conception concrète doit être participative et impliquer les acteurs locaux afin qu'ils tirent parti de leur connaissance approfondie du contexte, en veillant à ce que les communautés restent les acteurs dans son propre développement. De plus, lors du pilotage des activités sur le terrain, les participants au programme doivent avoir voix au chapitre et être invités à donner leur avis sur le processus, les outils et les éléments concrets déployés au cours de l'intervention. Cela se fait généralement par le biais d'essais de pratiques améliorées (EPA).

Vous trouverez ci-dessous une brève description des types d'approches présentées dans l'image 28.

Influencer l'environnement de communication et tirer parti des alternatives émergentes

- **Campagnes multimédia** : cela consiste à utiliser une combinaison de méthodes de communication traditionnelles et non traditionnelles pour atteindre un public cible, diffuser des messages, éduquer, divertir, susciter des émotions spécifiques, augmenter la visibilité, amplifier la voix des communautés et des jeunes, tirer parti de la créativité locale ou transformer des projets en transition personnages et modèles de rôle dans ludo-éducatif. Lorsque l'éducation financière traditionnelle n'était pas efficace en Afrique du Sud, par exemple, un feuilleton télévisé était diffusé, dans lequel les messages financiers étaient transmis par l'intermédiaire d'un personnage central. Après le spectacle, il y a eu une diminution des achats de jeux de hasard et les achats à tempérament (Banque mondiale, 2015, p. 4). Les canaux de communication sont très diversifiés et peuvent inclure des options localisées telles que la radio communautaire, le cinéma communautaire via des camionnettes audiovisuelles mobiles, le théâtre de rue, les spectacles de marionnettes, etc. Les approches transmédias sont utilisées pour renforcer les idées et les messages diffusés à travers des plateformes de média multiples, et des stratégies à 360 degrés relient l'engagement multimédia à l'engagement communautaire (UNICEF, 2019).
- **Communication numérique** : un type de campagne spécialisé qui utilise des médias non traditionnels tels que le courrier électronique, les téléphones portables, les sites Web et les centres sociaux en ligne pour atteindre différents types de publics. Les techniques vont de l'utilisation étendue des médias sociaux et des influenceurs en ligne à l'utilisation de plateformes TIC créées à dessein telles que U-Report. Dans le cadre d'une expérience (Fertig, Fishbane et Lefkowitz, 2018), des chercheurs ont envoyé des courriels, des SMS et des notifications push à certains téléphones mobiles d'utilisateurs de banques mexicaines, dans le thème « Votre futur moi a un message pour vous ». Les contenus incluaient tous un lien vers un filtre selfie qui simulait une future image de vieillesse des utilisateurs. Sous l'image, on pouvait lire le message suivant : « Combien voulez-vous économiser pour qu'il/elle vive bien? », Avec un lien vers une page d'épargne. L'utilisation combinée d'e-mails, de SMS et de logiciels mobiles a entraîné une augmentation des contributions, en quantité et en qualité, aux économies réalisées.
- **Dialogues en face à face** : communication bidirectionnelle dans laquelle les partenaires répondent aux préoccupations et aux intérêts des uns et des autres, de sorte qu'il existe toujours un lien plutôt que la séparation de monologues indépendants. Cela peut se produire aussi bien dans un cadre individuel que collectif (par exemple, des groupes d'auditeurs ou de téléspectateurs, des réunions de communauté, des dialogues intergénérationnels, etc.). L'exposition, la prise de perspective, la communication de points de vue et le retour d'informations ont des effets importants sur le changement de comportement. Au cours d'activités porte-à-porte, la qualité de l'engagement individuel peut aller d'une simple transmission de message standard à des approches d'écoute active, et faire ou défaire l'efficacité de l'intervention plus ou moins efficace (voir Banque mondiale, 2015).

- **Engagement du secteur privé** : établir un partenariat stratégique et systématique avec les entreprises à des fins de développement. Ces coalitions peuvent contribuer à faire avancer et à soutenir les initiatives de changement social et comportemental dans le double objectif de concevoir des solutions pour améliorer la prestation de nos programmes et de tirer parti de la popularité et de l'audience des marques qui bénéficient d'une image de confiance et d'un attrait positif général pour améliorer la visibilité et l'impact des produits et communications. Un certain nombre d'entreprises adoptent de lourdes campagnes numériques multicanaux pour engager les consommateurs, avec une portée et une visibilité importante. Une étape à considérer pour un gouvernement qui souhaite relancer un tel engagement consiste à organiser des sessions d'évaluation du secteur privé. Le Kenya a organisé une évaluation du secteur privé de la santé en 2010, suivie d'un atelier de discussion auquel ont participé les ministères de la Santé et des Services médicaux, de la Santé publique et de l'assainissement, des Finances et de la Planification, ainsi que des établissements privés de formation en santé, des prestataires de santé à but lucratif et le partenaires au développement. Des sessions d'évaluation similaires ont eu lieu au Guatemala en 2007 et en République du Congo en 2012 (voir Banque mondiale, 2013).

Anticiper et limiter les biais cognitifs

- **Approche de vraisemblance d'élaboration** : Il existe deux voies principales de traitement de l'information dans la cognition humaine. La voie centrale est « convaincue » par l'élaboration réfléchie d'un sujet et la voie périphérique par des « arguments de vente » superficiels et rapides. Le modèle de probabilité d'élaboration (ELM) fournit des indications conceptuelles sur la manière de structurer et de présenter un message afin d'attirer l'attention et de le rendre persuasif (voir Angst et Agarwal, 2009). Il existe de nombreux outils d'orientation pour la conception et la définition des communications, de manière à ce qu'ils puissent faire appel aux deux voies cognitives sans risquer d'aliéner l'une ou l'autre, augmentant ainsi les chances de contourner certains biais cognitifs.
- **Prétest** : mise en œuvre d'une intervention à petite échelle pour identifier les avantages et les inconvénients de cette intervention et de son utilisation. Par exemple, Hartmann et ses collègues (2018) ont récemment mené un test pilote d'une intervention peu coûteuse et évolutive visant à réduire la consommation d'alcool et la violence du partenaire intime (VPI). L'intervention consistait en une petite incitation à la sobriété et à la thérapie cognitivo-comportementale. L'idée n'est pas nouvelle en ce sens que les preuves générées ailleurs sont testées dans un nouveau contexte. Cependant, cela montre que le prétest reste essentiel pour le développement efficace d'interventions de changement social et comportemental. S'agissant de la communication en particulier, compte tenu de la complexité de la perception et de l'attrait et des multiples biais cognitifs en jeu, il est absolument nécessaire de mettre en place de solides approches de prétest avec différents segments du public pour maximiser les chances d'un impact cognitif et émotionnel.
- **Conception centrée sur l'humain (HCD)** : une approche de développement de solution qui se concentre sur l'expérience des utilisateurs, par exemple, ce dont ils ont besoin dans un produit, un service ou une solution à un problème. Par exemple, la recherche sur les processus et les capacités cognitives spécifiques des pilotes a conduit à une refonte radicale des cockpits : les informations sont désormais regroupées et affichées de la manière la plus accessible pour les pilotes, minimisant ainsi les « frictions » dans leurs processus décisionnels (voir Wiener et Nagel, 1988). Cette approche a été de plus en plus utilisée dans la conception de communications axées sur l'audience pour bénéficier d'une meilleure compréhension des personnes que l'on cherche à atteindre, ainsi que des groupes sociaux et des environnements dans lesquels elles vivent. Impliquer les communautés dans la conception des communications peut non seulement améliorer l'impact des communications, mais aussi mettre au premier plan certaines voix critiques (personnes marginalisées, déviants positifs, etc.). Avant de passer dans la sphère publique, les communications axées sur le public passent par plusieurs itérations rapides d'essais et d'erreurs.

Travailler plus directement sur les attitudes

- **Exercices de réévaluation** : évaluations cognitives et affectives de l'image de soi, avec et sans la pratique actuelle, pour comprendre à quel point les comportements font partie de l'identité d'une personne- généralement suivis d'une formation pour accroître la capacité de résolution de problèmes et l'auto-efficacité. Les résultats de cette technique sont mitigés. Par exemple, Crutzen et coll. (2017) ont constaté que l'autoréévaluation et les regrets anticipés ne changeaient pas l'attitude ni la distance perçue dans un contexte en ligne. D'autres ont souligné l'importance de tels exercices d'autoréflexion pour faciliter le changement d'un comportement addictif (voir par exemple Longmire-Avital et coll., 2010).

Construire l'auto-efficacité

- **Aptitudes pratiques et autonomisation** : stratégies de développement personnel pour augmenter la capacité de s'épanouir dans des environnements changeants, par exemple en sachant comment augmenter l'autonomie, définir des objectifs réalistes et réaliser son potentiel personnel. Pour améliorer le bien-être des individus stigmatisés ou marginalisés (tels que les personnes de basse caste, mineures, pauvres ou au chômage. Il s'est avéré efficace d'aider ces personnes à développer et à réfléchir à leurs propres forces (Banque mondiale, 2015).) À l'UNICEF, les « compétences psychosociales » sont définies comme des capacités psychosociales pour des comportements adaptatifs et positifs qui permettent aux individus de faire face efficacement aux exigences et aux défis de la vie quotidienne. Elles sont regroupées en trois grandes catégories :
 - aptitudes cognitives pour l'analyse et l'utilisation de l'information,
 - aptitudes personnelles pour le développement de la capacité d'agir
 - aptitudes interpersonnelles pour communiquer et interagir efficacement avec les autres.

Ces approches ont été utilisées avec succès pour autonomiser les adolescentes et les adolescents, notamment en les aidant à faire face aux défis posés par les situations humanitaires et à renforcer leur résilience, en renforçant leur estime de soi, leur conscience de soi et leur confiance en soi (UNICEF, 2012).

- **Soutien psychosocial** : programmes fournis pour aider « les individus et les communautés à guérir les blessures psychologiques et à reconstruire les structures sociales après une urgence ou un événement critique. Cela peut aider les gens à devenir des survivants actifs plutôt que des victimes passives » (Soutien psychosocial, FICR). Ces programmes contribuent à fournir un soutien global dans les situations humanitaires. En matière de parentalité dans les situations d'urgence, par exemple, le soutien psychosocial et la réduction du stress seront des éléments clés permettant aux parents de jouer leur rôle et limiter l'adoption par les familles de comportements violents et négatifs. Les interventions vont du conseil et de la gestion de cas appropriés à la mise à disposition de la communication de conseils, y compris des mécanismes d'autoprise de soins personnels en charge et d'autoadaptation.
- **Renforcement direct des capacités** : activités qui aident les individus ou les organisations à développer et à conserver les compétences, les connaissances et les outils nécessaires pour améliorer leur vie ou leur performance. Une expérience de terrain sur la défécation à l'air libre dans les districts de Makoni et de Tsholotsho au Zimbabwe (Waterkeyn et Cairncross, 2005) a mis en place des clubs de santé communautaire et a demandé à des formateurs d'aider les membres de la communauté à organiser des séances de formation à la connaissance et à la formation en santé. Deux ans plus tard, 2 400 latrines avaient été construites par les membres du club à Makoni et 1 200 à Tsholotsho. Les membres du club ont également déclaré pratiquer une hygiène nettement meilleure, y compris le lavage des mains, que ceux n'ayant pas pris part à l'expérience.
- **Formation des travailleurs de première ligne** : renforcement des capacités des travailleurs de première ligne, tels que les prestataires de services de santé, les travailleurs sociaux, les enseignants, les volontaires communautaires et bien d'autres, en contact direct avec la population. Ces travailleurs sont souvent la pierre angulaire de la diffusion de la prestation de services et profitent des occasions de dialoguer avec les individus et les familles lors de visites à domicile, de séances de groupes communautaires ou au moment de la prestation de services. En raison de leur rôle critique, la formation des travailleurs de première ligne est axée sur le renforcement de leurs compétences en communication interpersonnelle, en mobilisation sociale et en facilitation. Lorsqu'ils sont perçus comme compétents et compatissants, les travailleurs contribuent à améliorer la confiance dans les services sociaux et la capacité d'action collective des communautés, renforcent les systèmes de référence et influencent les processus menant à un changement social et comportemental. À titre d'exemple, en 2011, l'UNICEF a lancé un programme communautaire à Madagascar pour former les agents de santé sociaux à la communication interpersonnelle. Ces travailleurs sont ensuite revenus dans leurs communautés pour sensibiliser leurs membres aux avantages de la vaccination et de l'utilisation de latrines pour mettre fin aux décès évitables d'enfants de moins de 5 ans (Timme, 2012).
- **Programmes parentaux** : visent à fournir aux parents les compétences, les connaissances et les ressources nécessaires pour que les enfants puissent s'épanouir pleinement. Ils ont de multiples facettes et incluent la collaboration avec les médias nationaux et locaux pour obtenir des informations et des messages efficaces; la formation de professionnels pour les visites à domicile; la fourniture de conseils aux parents et/ou aux fournisseurs de soins; l'organisation d'activités dans des centres de santé ou des centres sociaux sur une base individuelle ou en groupe; l'échange des

fournisseurs de soins et le soutien par les pairs; etc. Une étude longitudinale réalisée par Gertler et ses collègues (2014) a révélé que les enfants jamaïcains présentant un retard de croissance gagnaient 25 % de plus à l'âge adulte que leurs pairs si leurs mères recevaient chaque semaine une formation des agents de santé communautaires sur les compétences parentales et les méthodes favorisant les compétences cognitives et socioémotionnelles chez les enfants.

Aborder la rationalité limitée

- **Économie comportementale** : un domaine qui étudie les effets de facteurs psychologiques, émotionnels, culturels et sociaux sur les décisions économiques des individus et comment ces décisions s'écartent des modèles classiques. Par exemple, sachant que la pensée humaine fonctionne dans deux directions principales- rapide ou automatique, et lente ou délibérante-, les chercheurs ont surmonté le défi local du déficit de financement pour acheter des moustiquaires imprégnées d'insecticide au Kenya en offrant à chaque ménage une boîte en métal, un cadenas et un livret. Même si le financement était encore insuffisant, le fait d'associer mentalement l'argent destiné aux moustiquaires à l'épargne entraînait une augmentation de 66 à 75 % des investissements des ménages dans ces moustiquaires (Banque mondiale, 2015, p. 4).
- **Aperçus comportementaux** : c'est défini par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) comme une approche inductive de l'élaboration des politiques associant des connaissances de la psychologie, des sciences cognitives et des sciences sociales à des résultats testés de manière empirique pour découvrir comment les êtres humains font réellement des choix. Ce domaine de travail repose sur des caractéristiques du comportement humain et des expériences de conception d'interventions réparties dans plusieurs domaines et ayant donné de bons résultats dans les domaines de l'éducation, de l'énergie, de l'environnement, des finances, de la santé et de la sécurité, du travail, de la prestation de services publics, de la fiscalité et des télécommunications (OCDE, 2017). Le terme « nudging » (emprunté à Thaler et Sunstein, 2008) est couramment utilisé pour décrire l'utilisation d'une architecture de choix, d'outils et de leviers comportementaux (invites, rappels, dispositifs d'engagement, influence sociale, etc.) pour surmonter les biais cognitifs.

Répondre aux métanormes

- **Approches transformatrices de genre** : chercher spécifiquement à lutter contre les normes et les inégalités de genre préjudiciables, et promouvoir des rôles et des comportements alternatifs afin d'obtenir des résultats permettant aux femmes, aux hommes, aux filles et aux garçons d'avoir des chances égales et d'exercer leurs droits. De telles approches vont au-delà de la simple sensibilisation et se concentrent sur les relations de pouvoir sous-jacentes et les inégalités structurelles telles que les institutions et les systèmes en mutation. La « programmation sensible au genre » est moins transformatrice et fait référence aux programmes dans lesquels les besoins différents des femmes, des hommes, des filles et des garçons ont été pris en compte et/ou des mesures ont été prises pour y répondre activement. La « programmation sensible au genre » fait référence aux programmes où les rôles et les inégalités de genre ont été pris en compte et où la prise de conscience de ces problèmes a été renforcée, même si des mesures appropriées n'ont pas nécessairement été prises (voir UNICEF Sud-Asie, 2018).
- **Programme d'éducation** : une vaste gamme d'efforts programmatiques visant à améliorer l'accessibilité et la qualité des possibilités d'apprentissage en renforçant les systèmes éducatifs inclusifs et équitables. Les interventions comprennent la fourniture de matériels d'apprentissage de qualité, l'amélioration des systèmes de responsabilisation, le développement des capacités et la formation pour un enseignement de qualité, la mobilisation des communautés et la formation des comités de gestion des écoles, la fourniture d'une éducation alternative dans les situations d'urgence, etc. L'éducation est cruciale dans les sociétés en mutation. Elle est nécessaire pour permettre aux enfants de réaliser leur potentiel et de contribuer au changement. Mais surtout une partie importante de l'élément de socialisation, qui sous-tend la plupart des normes sociales et comportementales des futurs adultes, a lieu à l'école où, espérons-le, les enfants passent une grande partie de leurs vies.
- **Protection et promotion des droits** : veiller à ce que l'État et les communautés soient en mesure d'identifier la violation des droits des plus marginalisés et d'imposer le respect. Une approche de programmation fondée sur les droits de l'homme (HRBAP) est un cadre conceptuel fondé sur les normes internationales des droits de l'homme et s'efforce de promouvoir les droits de l'homme, ainsi que de lutter contre les pratiques qui violent ces droits. Cette approche repose sur quatre principes clés : autonomisation, participation, égalité et non-discrimination, et responsabilité. Elle met principalement l'accent sur les détenteurs de droits et les détenteurs d'obligations, ainsi que sur leur capacité à

revendiquer et à respecter leurs obligations en matière de droits de l'homme (voir HRBAP, UNICEF; voir aussi le portail HRBAP, Nations Unies). À l'UNICEF, tous les programmes suivent l'objectif de concrétiser les droits des enfants et des femmes énoncés dans la Convention relative aux droits de l'enfant et la Convention sur l'élimination de la discrimination à l'égard des femmes (CEDAW). Mais les interventions stratégiques plus directes comprennent la surveillance et le plaidoyer actif en faveur de ces droits, ainsi que les approches visant à lutter contre les causes profondes de l'inégalité, de sorte que tous les enfants, en particulier ceux qui souffrent des pires privations de la société, puissent accéder à des services et à une protection qui répondent à leurs besoins.

- **Autonomisation des adolescents** : le recours à des interventions participatives, à la communication interpersonnelle, aux innovations numériques et aux plateformes médiatiques pour renforcer les capacités des adolescents et de leurs familles à faire face aux normes et pratiques sociales préjudiciables ; soutenir les programmes qui engagent les adolescents dans l'identification des problèmes ou des questions qui les concernent et dans la création de solutions innovantes, menées par des adolescents, en étroite collaboration avec les adolescents et les jeunes en tant que partenaires (UNICEF, 2018).
- **Programmation de la cohésion sociale** : fait référence à une combinaison de divers processus, principalement la consolidation de la paix (solidification de la paix, la prévention de la poursuite ou la réapparition de conflits, les efforts de réconciliation et la gestion des différences et des divisions), le renforcement de la gouvernance démocratique (soutien au dialogue social, représentation, engagement civique et participation) la prise de décision, responsabilité sociale, transparence et confiance), la promotion de l'inclusion sociale (lutte contre l'exclusion par des politiques et financements sensibles aux inégalités, et systèmes de protection des personnes pauvres et marginalisées), la promotion de la justice sociale et de la mobilité (amélioration de la répartition de la richesse et protection sociale), les opportunités de croissance individuelle et de participation à l'économie), la constitution d'un capital social (autonomisation des communautés pour renforcer les ressources permettant- et résultant de- la coopération des populations à des fins communes; les ressources : réseaux sociaux, société civile et organisations à base communautaire, appropriation collective des enjeux, influenceurs clé et leadership positif en faveur du changement, auto-efficacité collective et capacité de mobilisation pour agir) et en soutenant l'accès aux moyens de subsistance et aux services de base (efforts visant à contribuer à un niveau de vie minimum et au bien-être et à assurer la satisfaction des citoyens avec la fourniture de services).

À un niveau plus local, la programmation de la cohésion sociale fait référence à l'établissement d'un mécanisme de réponse pouvant aider les factions d'une communauté en proie à des tensions causées par des désaccords sur une question de société. Avec l'afflux massif d'environ 1 million de réfugiés syriens en 2011, la société libanaise a été confrontée à un défi pétrifiant. *Search for Common Ground* a exécuté un projet visant à créer des possibilités d'interaction entre les communautés d'accueil libanaises et les réfugiés, et a organisé des événements de renforcement des capacités pour autonomiser les individus et travailler sur la cohésion sociale (voir Ortmans et Madsen, 2016 pour une étude de cas; et Gercama et coll., 2018, pour une étude rétrospective).

- **Stigmatisation et réduction de la discrimination** : au niveau collectif, des programmes visant à modifier les normes sociales discriminatoires ou à éliminer les obstacles structurels rencontrés par les personnes marginalisées; à un niveau plus individuel, des activités pour aider les gens à apprendre les faits sur les personnes stigmatisées, à prendre conscience des attitudes et des comportements personnels, à éviter les expressions insensibles, à se concentrer sur les contributions des autres et à être plus inclusifs. L'UNICEF Syrie dispose d'un programme de transferts monétaires visant à soutenir, sur une base bimensuelle, les familles syriennes ayant des enfants présentant des handicaps complexes (voir Awad et Ourfali, 2017). AfricAid, du Zimbabwe, à travers son programme Zvandiri, forme des adolescents séropositifs à des activités de conseil, de formation et de plaidoyer visant à réduire la stigmatisation envers les enfants séropositifs et à les aider à acquérir la confiance et les compétences nécessaires pour faire face à la stigmatisation (voir Willis, n.d.).
- **Programmes de développement de la petite enfance (DPE)** : visent deux objectifs :
 - les parents et les fournisseurs de soins qui pratiquent des soins attentifs, une parentalité positive et des activités d'apprentissage stimulantes ; et
 - tous les jeunes enfants, de la conception à l'âge de l'entrée à l'école, ont un accès équitable à des services de garde d'enfants de qualité, de santé, de nutrition, de protection et d'apprentissage précoce pour répondre à leurs besoins de développement.

Le DPE implique l'utilisation de programmes multisectoriels intégrés et mis en œuvre via diverses plateformes (voir UNICEF, 2017) afin que les enfants puissent réaliser leur plein potentiel de développement. Le DPE aide à atténuer l'impact des premières expériences négatives qui, si elles ne sont pas résolues, conduisent à une mauvaise santé, à un faible niveau d'instruction, à une dépendance économique, à une augmentation de la violence et de la criminalité, et à un risque accru de toxicomanie et de dépression, un fardeau pour la société, et perpétuer les cycles de pauvreté.

Travailler sur et avec des influences sociales

- **Promotion de normes positives** : tirer parti des normes et valeurs positives existant dans un groupe en tant qu'outil de changement. Lorsqu'ils ne sont conçus que pour « l'élimination des pratiques préjudiciables », les programmes ont tendance à refléter cette négativité dans le contenu de l'engagement sur le terrain. Mais ceci est sensible : dire aux gens que ce qu'ils font est mauvais n'est pas le meilleur point de départ, car certaines de ces pratiques sont inextricablement liées à leur identité sociale et à leur capacité à s'intégrer dans leur réseau de référence. L'identification d'alternatives collectives basées sur la manière dont les personnes pourraient mieux vivre leurs valeurs si les choses changeaient, y compris des valeurs religieuses, culturelles et familiales positives, offre souvent de meilleures chances de réussite.
- **Approche de déviants positifs** : des stratégies développées pour permettre à une communauté de rechercher et d'apprendre des attitudes et des comportements peu communs, mais néanmoins efficaces. En 2010, une étude a été menée dans différents villages en Éthiopie. Les membres de ces villages ont visionné un documentaire d'une heure présentant des personnes qui avaient réussi et qui provenaient de milieux socio-économiques similaires (pauvres). Six mois plus tard, des enquêtes ont montré que l'observation des exemples de réussite avait engendré de plus grandes aspirations, une amélioration de l'épargne et une augmentation des dépenses consacrées à la scolarisation des enfants (voir Bernard et coll., 2014).
- **Alliances de la société civile** : des partenariats et organisations civils fondés dans le but de lutter contre les conditions ou les comportements préjudiciables locaux et coopérants aux niveaux national, régional ou mondial sous la coordination d'une organisation plus large. Par exemple, le Mouvement pour le renforcement de la nutrition (SUN) conçoit et exploite ses plateformes multipartites dans plusieurs pays pour lutter contre la malnutrition. Il s'engage de plus en plus dans la politique de haut niveau, implique davantage de secteurs et d'intervenants, distribue l'attention en fonction de la gravité, audite les structures de coordination et s'efforce de maintenir l'élan (Mouvement SUN, 2017).
- **Délibérations et cadrage de valeur** : discussion des valeurs culturelles et sociales locales pouvant mener à une autonomisation individuelle et collective, augmenter l'efficacité collective, susciter une action collective et construire des institutions locales. L'organisation d'espaces sécurisés pour les délibérations et les débats est un élément clé des interventions relatives aux normes sociales, étant donné que les normes changent au niveau du groupe. Par exemple, lorsque prêcher simplement sur les risques pour la santé liés aux mutilations génitales féminines (MGF) ne peut pas s'attaquer à la racine de la pratique néfaste, les défenseurs doivent organiser des séances pour discuter de la manière dont les MGF violent les droits de l'homme et les valeurs de protection locales, de sorte que les communautés puissent réévaluer des normes sociales et des conventions locales dans un contexte plus large. Plus important encore, ce format de discussion permet aux communautés de réfléchir aux niveaux individuel et communautaire sur la pratique persistante, mais nuisible, susceptible de faciliter les changements (voir UNICEF, 2010a).
- **Diffusion organisée** : est un pilier de la plupart des stratégies visant à mettre à l'échelle le changement des normes sociales. Une fois que la réflexion critique, l'engagement collectif et le changement ont été réalisés « en privé » au sein d'un groupe restreint, les résultats de la délibération sont partagés plus largement entre les personnes qui n'ont pas participé aux débats initiaux et à la mobilisation, afin de propager le changement en dehors de la communauté initiale. Dans les cas où les normes sont particulièrement puissantes (appliquées activement par la pression sociale, avec des conséquences garanties et significatives pour les déviants), de nouveaux comportements ne seront vraisemblablement possibles qu'une fois qu'une masse critique de personnes prêtes à changer sera atteinte ET que ces personnes se connaîtront mutuellement. Communiquer le changement d'attitudes et d'attentes en dehors du groupe de base, et plus tard en dehors de la communauté, est déterminant pour atteindre ce point de basculement à différentes échelles. La pratique de l'engagement public peut également servir de catalyseur pour des efforts de communication plus larges qui diffusent de nouvelles croyances et pratiques en dehors de la communauté, en particulier lorsqu'elle implique des influenceurs respectés. Sa diffusion organisée est un moyen de faire évoluer les changements locaux et de faire connaître les choix des communautés.

- **Engagement des gardiens** : certaines pratiques sociales sont activement appliquées par ceux qui bénéficient du statu quo social, la norme aidant à consolider leur position de pouvoir. S'associer à ces intervenants et les rassurer est souvent une condition pour rendre possible le changement local. Dans certains cas, les gardiens conditionneront littéralement la possibilité d'accéder à une communauté donnée et de travailler avec elle, ainsi que leur implication dans des activités : la reconnaissance de leur rôle et des aspects positifs des systèmes d'autorité sera nécessaire pour la réalisation d'activités (voir Bryld et coll., 2017).
- **Formation de spectateurs** : des programmes et curricula visant à limiter l'effet spectateur (plus il y a de témoins, moins chaque témoin est susceptible de réagir), sensibilisent aux comportements connexes et enseignent les techniques pour reconnaître et intervenir en cas de violence conjugale, d'agression sexuelle ou, de harcèlement, d'abus sexuel d'enfants ou de violence entre pairs. Les exemples d'interventions incluent le renforcement des connaissances pour mieux comprendre pourquoi l'effet de spectateur existe et comment identifier les victimes implicites de crimes secrets (pour un exemple, voir Te et Khiev, 2018). Les techniques d'intervention de spectateurs sont l'une des stratégies de mise en œuvre clé pour changer les normes sociales décrites dans le manuel INSPIRE pour réduire la violence contre les enfants (OMS, 2018).
- **Comparaisons sociales** : donner aux individus l'occasion d'évaluer leurs propres capacités, opinions et comportements par rapport à d'autres. Ce processus d'auto-évaluation par rapport à d'autres personnes ou groupes se déroule automatiquement et implicitement, chaque fois que nous sommes exposés à des informations pertinentes sur d'autres personnes. Mais ces opportunités peuvent être créées pour influencer les comportements. Le *Nudging* par comparaison sociale a un caractère simple, mais un effet marqué dans le changement de pratiques. Par exemple, Allcott (2011) et Allcott et Rogers (2014) indiquent qu'informer les individus de la consommation d'énergie de leurs voisins peut réduire la consommation individuelle de 2 %.
- **Résistance à la pression sociale** : formation pour développer les compétences nécessaires pour lutter contre la tendance à la conformité, s'engager dans les intentions initiales et ancrer le comportement souhaité aux valeurs personnelles. Des travaux universitaires antérieurs (Thomas, McLellan et Perera, 2013) ont montré que des programmes combinant des compétences sociales et la formation d'influence sociale ont donné des résultats positifs en aidant les élèves à résister aux pressions- de leurs pairs ou des médias- de commencer à fumer. Les formations en compétences sociales visent à améliorer les aptitudes à la vie quotidienne des élèves, telles que « résolution de problèmes et prise de décision, aptitudes cognitives pour résister aux influences interpersonnelles ou médiatiques, augmentation de la maîtrise de soi et de l'estime de soi, stratégies de gestion du stress et attitude sociale et assertive générale de compétences » (Thomas, McLellan et Perera, 2013). Les formations sur les influences sociales ont pour but de sensibiliser davantage aux influences sociales qui favorisent les comportements négatifs et d'apprendre aux gens à gérer les situations à haut risque, ainsi qu'à refuser efficacement toute forme de persuasion.

Influence et partenariat avec les instances dirigeantes

- **Plaidoyer politique** : est une fonction de plus en plus importante pour de nombreuses organisations à but non lucratif. Dans le contexte du développement social et économique, le plaidoyer a pour objectif de créer ou de modifier des politiques, lois, réglementations, répartitions des ressources ou autres décisions qui affectent la vie des gens, et de veiller à ce que ces décisions conduisent à la mise en œuvre. Un plaidoyer et des conseils judicieux aident à transmettre le message afin que les gouvernements, les législateurs, les médias et la société civile l'entendent et agissent en conséquence.
- **Réformes sectorielles** : campagnes et programmes visant à changer l'état actuel d'un ou de plusieurs aspects d'une société/nation, tels que le logement social, la santé, l'éducation, etc. Il n'existe pas de formule générale pour entreprendre des réformes sectorielles; le processus doit commencer par une analyse systématique de l'économie politique et être ainsi spécifique à chaque cas. Par exemple, vers 2011, l'Inde a radicalement modifié la réglementation de plusieurs secteurs afin de résoudre ses problèmes pressants de croissance nationale. Pour le secteur financier, elle a augmenté les limites du capital autorisé; pour l'assurance, elle invité davantage d'institutions d'épargne contractuelles; pour l'agriculture, elle a brisé le monopole de la réglementation au niveau de l'État; pour l'énergie, plusieurs produits réglementés ont été déplacés vers les prix du marché; pour l'octroi de subventions, elle est passée de subventions pour l'alimentation, les engrais et le carburant à des transferts en espèces et des coupons; pour les investissements directs étrangers, elle a assoupli les plafonds; et pour la gestion foncière, elle a mis en place un registre national des titres de propriété afin de remédier à l'illiquidité des biens immobiliers (voir Kishore, 2011).

- **Mobilisation sociale** : se concentre sur l'unification des partenaires aux niveaux national et/ou communautaire dans un but commun. Il s'agit d'un processus de dialogue, de formation de coalitions et d'organisation de groupes visant à rassembler de multiples forces autour d'une cause spécifique, des secteurs public, privé et de la société civile. Elle met l'accent sur l'efficacité collective et l'autonomisation afin de créer un environnement favorable (UNICEF, 2019).
- **Partenariats institutionnels** : mesures prises par les organisations civiques, les gouvernements et d'autres entités pour créer des relations entre elles et accroître l'accès aux ressources disponibles afin de réaliser les objectifs liés au changement social. Pour les programmes de changement social et comportemental, les partenariats peuvent impliquer des alliances entre donateurs, institutions académiques, praticiens, communautés, entités du secteur privé, société civile et gouvernements pour diagnostiquer, concevoir, mettre en œuvre et évaluer des interventions visant à modifier les comportements néfastes. Les partenariats sont complexes, diversifiés et de plus en plus indispensables pour résoudre les problèmes de développement en mobilisant et en libérant le pouvoir des différents intervenants. S'attaquer à l'ensemble des facteurs qui conduisent à des comportements peut s'avérer très compliqué et difficilement capitalisable : un changement social et comportemental ne peut souvent se produire qu'à grande échelle à travers partenariats.
- **Participation et redevabilité sociale** : des politiques visant à impliquer les citoyens ou leurs agents représentatifs dans un processus dans lequel ils peuvent interroger les fonctionnaires et les prestataires de services sur leurs décisions et leurs actions. Parmi les exemples figurent les clubs du budget pour les enfants au Zimbabwe- une initiative combinant analyse budgétaire, des audiences publiques et des tableaux de bord communautaires afin d'impliquer les décideurs; Les tableaux de bord communautaires au Kenya- un effort pour informer les fournisseurs de services et les détenteurs de droits de la mauvaise qualité de l'eau; et la campagne du coton en Ouzbékistan- un effort de coalition visant à mettre un terme au travail forcé (notamment des enfants) mené par le gouvernement ouzbek dans la récolte du coton, qui a appelé à un boycott du coton ouzbek (UNICEF, 2015).

Renforcer et tirer parti de la dynamique communautaire

- **Approches communautaires** : Un processus local qui engage les membres de la communauté, les sensibilise aux obstacles et aux opportunités de développement, développe une analyse collective des questions qui les concernent et les engage dans une réflexion critique, un apprentissage participatif, une action en collaboration et une évaluation commune. C'est un processus de changement venant de la communauté et dirigé par elle. Ces interventions participatives de résolution de problèmes ont été au cœur d'un certain nombre d'initiatives du CSC, notamment en tant que composantes essentielles de programmes mises en œuvre à grande échelle, telles que le Programme mondial pour mettre fin au mariage d'enfants ou l'approche globale d'assainissement total piloté par la communauté (ATPC). Ils ont eu des effets mesurables importants sur les résultats liés à la santé, à la nutrition, à l'éducation et à la protection des enfants (UNICEF, 2019).
- **Organisations de la société civile (OSC), organisations communautaires de base (OCB), organisations confessionnelles** : toutes entretiennent des relations étroites avec les communautés et sont des partenaires essentiels qui participent au développement et aux efforts humanitaires. Elles existent de manière organique dans chaque communauté et ont une forte influence sur la dynamique comportementale locale et l'orientation sociale et morale de leurs circonscriptions, grâce au capital de confiance dont elles jouissent. Elles comprennent des groupes confessionnels, des organisations familiales et parentales, des groupes d'entraide, des groupes de soutien pour femmes, des groupes d'épargne et de crédit, des associations d'agriculteurs, des syndicats et des organisations de jeunesse. Elles peuvent faciliter un niveau de dialogue et d'appel à l'action propre à leurs communautés et sont essentielles à la mise en œuvre de processus participatifs de recherche, de planification, de mise en œuvre, de suivi et de responsabilité sociale. Elles offrent également des points de convergence pour aborder des questions touchant plusieurs secteurs. Par exemple, les organisations confessionnelles peuvent jouer un rôle clé en dénonçant les abus contre les enfants et les mutilations génitales féminines tout en encourageant la vaccination (UNICEF, 2019). À titre d'exemple, le Fonds des Nations Unies pour la population (FNUAP) a collaboré avec l'UNICEF pour exploiter le potentiel de partenariat avec les organisations de la société civile et les organisations confessionnelles dans le cadre du programme mondial visant à mettre un terme au mariage d'enfants (UNFPA-UNICEF, 2017). Les OSC ont reçu une formation pour aider les adolescents (scolarisés et non scolarisés) à acquérir les compétences essentielles à la vie courante, ainsi qu'à utiliser des outils de développement participatifs pour accroître les interactions entre les adolescents et leurs communautés.

Aborder les obstacles structurels

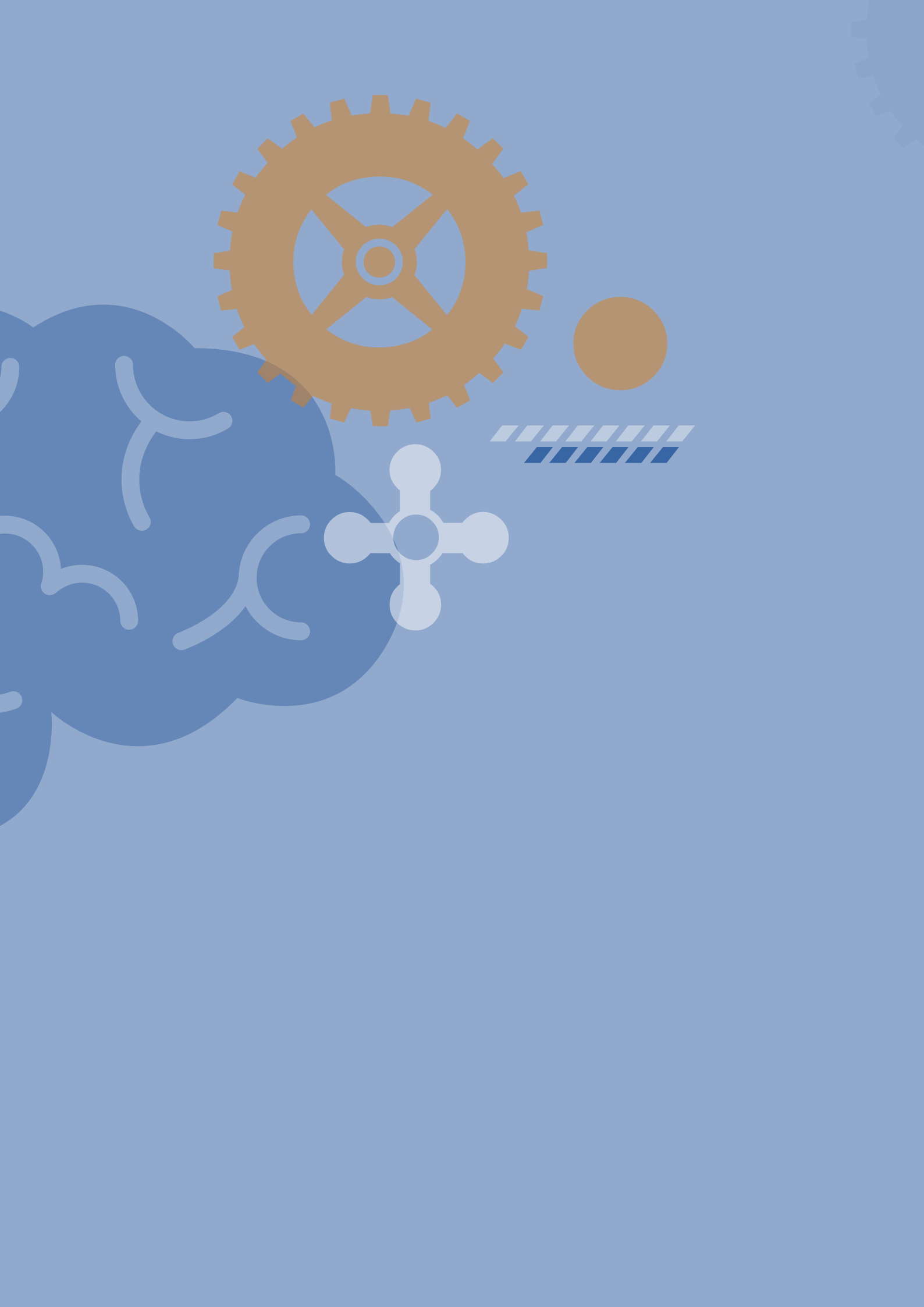
- **Renforcement des systèmes** : tous les efforts soutenant une structure de services existante, avec des actions visant à améliorer la fourniture, l'utilisation, la qualité, l'efficacité et l'inclusivité des services fournis par le biais du système, et à encourager l'adoption de pratiques positives. Par exemple, *l'Agence des États-Unis pour le développement international* (USAID) s'est fixé pour objectifs de renforcer les systèmes de santé dans de nombreux pays en développement en renforçant les ressources humaines, le financement de la santé, la gouvernance de la santé, l'information en matière de santé, les produits médicaux, les vaccins, les technologies et la fourniture de services (USAID, 2015). Au Bangladesh, l'USAID a mis en place une unité de suivi et de gestion du programme pour surveiller les processus d'évaluation et de reporting. Au Libéria, elle a mis en place des systèmes d'opérations d'urgence et amélioré les laboratoires de surveillance de la maladie et de contrôle de la qualité. Au Zimbabwe, cela a facilité la transition des enregistrements sur papier à la gestion de la logistique électronique.
- **Interventions d'équité** : visent à distribuer des ressources et à fournir un accès aux services à ceux qui n'ont pas bénéficié d'une part égale et qui sont marginalisés. L'évaluation de la vulnérabilité et la collecte et l'analyse de données axées sur l'équité sont à la base de l'élaboration de programmes répondant aux besoins des personnes touchées par la pauvreté afin de combler l'écart entre les résultats, mais également de s'attaquer aux facteurs sous-jacents de l'inégalité, qui apparaissent souvent même avant la naissance d'un enfant.
- **Programmes de protection sociale** : visent à soutenir les populations vulnérables et à cibler les groupes marginalisés en tant que participants et bénéficiaires de services, de biens et d'activités. L'UNICEF (2010b) a constaté que l'utilisation de mécanismes et d'approches de protection sociale pour atteindre les objectifs du millénaire pour le développement présentait de nombreux avantages, à savoir la lutte contre la pauvreté, le chômage et la faim; l'amélioration de l'éducation et des résultats liés au genre; et l'amélioration des soins de santé et la réduction des maladies.
- **Innovation technologique** : le développement et l'utilisation de nouvelles approches et technologies pour accroître l'accès aux services essentiels, communiquer des informations vitales (par exemple, U-Report et RapidPro), engager les participants et les connecter aux institutions et opportunités. Les exemples incluent les médicaments essentiels, les nouveaux mécanismes de communication, les dispositifs WASH améliorés et les percées dans le domaine de l'agriculture.
- **Dynamisation des marchés** : la réalisation des objectifs de développement est inextricablement liée aux marchés qui fournissent des produits de base, y compris des produits de base aux populations à faible revenu. La dynamisation des marchés consiste à influencer les politiques, les fabricants et les distributeurs à produire et à fournir un nombre suffisant de produits accessibles et de haute qualité. L'UNICEF, par exemple, cherche à influencer les marchés pour obtenir des prix abordables, diversifier la base de fournisseurs, créer des paysages concurrentiels et accroître la disponibilité de produits de qualité, adaptés aux besoins et à l'utilisation par les enfants. Un accent particulier a été mis sur le marché de l'assainissement et de l'hygiène, l'achat de vaccins (par le biais d'un vaste effort de formation du marché avec GAVI, l'Alliance du vaccin) et les marchés de la nutrition. Il s'agit d'un effort hautement stratégique nécessitant une compréhension des forces du marché, des prévisions et des analyses précises et un engagement avec divers secteurs et acteurs.



PARTIE

IV

CONCLUSION





CONCLUSION

Si les services de santé sont adéquats et accessibles, un nouveau-né souffrant de rougeole, un enfant infecté par le choléra ou une mère qui meurt pendant l'accouchement à domicile ne constituent pas un problème médical. Dans de nombreux cas, les obstacles à l'accès aux soins de santé sont des problèmes de sensibilisation, de compréhension, d'attitudes, de relations de pouvoir, de normes, de religion, d'influences culturelles, de rumeurs, etc. En d'autres termes, ils sont fondamentalement comportementaux et sociaux. Dans tous nos secteurs, nous avons la capacité d'aider les enfants et leurs familles à survivre et à s'épanouir.

Néanmoins, les programmes de changement social et comportemental ne sont toujours pas encore utilisés systématiquement et de manière adéquate dans tous les secteurs et par les partenaires, notamment au sein de l'UNICEF. La pratique n'est souvent pas conforme aux normes : les hypothèses conduisent souvent plus à la conception de programmes qu'à la recherche formative; des modèles simplistes sont appliqués; des interventions standards sont mises en place et reproduites sans nécessairement se demander si elles sont logiques, adaptées à leur objectif et peuvent maximiser l'investissement de nos ressources limitées. Cette situation générale compromet la capacité de l'UNICEF à s'acquitter de ses responsabilités.

Le changement de comportement doit être mieux compris et la science qui le sous-tend doit être plus accessible. Le développement du modèle de facteurs comportementaux est une tentative pour fournir aux praticiens un outil pouvant aider à améliorer cette situation. D'une part, le BDM embrasse la complexité des divers domaines scientifiques qu'il faut explorer et combiner pour bien comprendre et influencer les pratiques des individus. D'autre part, il omet volontairement quelques points et offre aux praticiens une valeur ajoutée directe en adoptant une approche plus théorique de leur travail : le BDM peut être utilisé comme une liste de contrôle pour éviter les angles morts lors de la recherche formative; il propose une gamme d'approches et d'interventions programmatiques plus susceptibles de convenir à des facteurs spécifiques; et il fournit un moyen de créer des cadres de résultats et de surveiller les réalisations intermédiaires sur la voie du changement de comportement.

Le BDM est déjà utilisé comme ancrage conceptuel pour une série de processus de recherche formative, d'enquêtes quantitatives et de processus d'élaboration de stratégies conduits par les bureaux de pays de l'UNICEF dans diverses régions. On s'y réfère également lors des efforts de renforcement des capacités avec plusieurs partenaires. Et il sert de base pour développer des outils de mesure et de programmation standard.

Les retours d'information de ces applications sur le terrain nous permettront d'évaluer davantage dans quelle mesure le BDM aide à structurer la recherche et les processus programmatiques; dans quelle mesure est-il approprié pour capturer, organiser et présenter les résultats; et sa capacité à servir de point de référence conceptuelle unique tout au long du cycle de planification et de mise en œuvre du changement social et comportemental.

En tant qu'outil évolutif, à partir de cette version initiale, il sera affiné et adapté grâce à un processus progressif de collaboration avec un réseau croissant de partenaires du monde entier, éclairé par des discussions fondées sur des preuves et l'apprentissage.

BIBLIOGRAPHIE

- Ajzen, I. (2002). Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control and the Theory of Planned Behavior. *Journal of Applied Social Psychology, 32*, 1-20.
- Ajzen, I., Joyce, N., Sheikh, S. & Gilbert Cote, N. (2011). Knowledge and the Prediction of Behavior: The role of information accuracy in the theory of planned behavior. *Basic and Applied Social Psychology, 33*(2): 101–117. doi:10.1080/01973533.2011.568834.
- Allcott, H. (2011). Social norms and energy conservation. *Journal of Public Economics, 95*(9): 1082–95. doi:10.1016/j.jpubeco.2011.03.003.
- Allcott, H. & Rogers, T. (2014). The short-run and long-run effects of behavioral interventions: Experimental evidence from energy conservation. *American Economic Review, 104*(10): 3003–37. doi:10.1257/aer.104.10.3003.
- Allen J. & Ferrand, J. (1999). Caring hypothesis environmental locus of control, sympathy, and pro-environmental behavior: A test of Geller's activity. *Environment and Behavior, 31*: 338–353.
- Andreasen, A. (1994). Social marketing: Its definition and domain. *Journal of Public Policy & Marketing, 13*(1): 108–114. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/30000176>
- Angst, C. & Agarwal, R. (2009). Adoption of electronic health records in the presence of privacy concerns: The elaboration likelihood model and individual persuasion. *MIS Quarterly, 33*(2): 339–370. doi:10.2307/20650295.
- Awad, M. & Ourfali, B. (2017). Innovative cash transfer programme supports Syrian children with disabilities. Retrieved from <https://www.unicef.org/stories/innovative-cash-transfer-programme-supports-syrian-children-disabilities>
- Axelrod R. M. (1986). An Evolutionary Approach to Norms. *American Political Science Review, 80*(4): 1095–1111.
- Babalola, S., Folda, L. & Babayaro, H. (2008). The effects of a communication program on contraceptive ideation and use among young women in northern Nigeria. *Studies in Family Planning, 39*(3): 211–220.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York, NY: Freeman.
- Bandura, A. (2001). Social cognitive theory: An agentic perspective. *Annual Review of Psychology, 52*: 1–26.
- Bartholomew, L. K., Parcel, G. S., Kok, G. & Gottlieb, N. H. (2001). *Intervention mapping: Designing theory and evidence-based health promotion programs*. Mountain View, CA: Mayfield Publishing.
- Bartholomew, L. K., Parcel, G. S., Kok, G., Gottlieb, N. H. & Fernández, M. E. (2011). *Planning health promotion programs: An intervention mapping approach* (3rd ed.). San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Berger, J. & Schwartz, E. (2011). What drives immediate and ongoing word of mouth? *Journal of Marketing Research, 48*(5): 869-880. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/23033525>
- Bernard, T., Dercon, S., Orkin, K. & Taffesse, A. S. (2014). The Future in Mind: Aspirations and Forward-Looking Behavior in Rural Ethiopia. CEPR Discussion Paper No. DP10224. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2526352>
- Bernoux, P. (1990), *La sociologie des organisations*, Seuil, Paris.
- Bernoux, P., Amblard H., Herreros G. & Livian Y. F. (1996), *Les nouvelles approches sociologiques des organisations*, Seuil, Paris.
- Bicchieri, C. (2006). *The grammar of society*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bicchieri, C. (2016). *Norms in the wild: how to diagnose, measure, and change social norms*. New York, NY: Oxford University Press.
- Blumer, H. (1995). Social movements. In S.M. Lyman (ed.), *Social movements: Critiques, concepts, case-studies* (pp. 60–83). New York, NY: New York University Press.

- Brennan, G., Eriksson, L., Goodin, R. E. & Southwood, N. (2013). *Explaining norms*. Oxford: Oxford University Press.
- Bronfenbrenner, U. (1994). Ecological models of human development. In *International Encyclopedia of Education* (2nd ed., 3, pp. 1643–1647). Oxford: Elsevier Sciences Ltd.
- Bryant, J. & Oliver, M. B. (2009). *Media effects: Advances in theory and research* (3rd ed.). New York: Routledge.
- Bryld, E., Kamau, C., Møller, S. K. & Mohamoud, M. A. (2017). Engaging the gatekeepers. Using informal governance resources in Mogadishu. Retrieved from <https://tanacopenhagen.com/wp-content/uploads/2017/03/Gatekeeper-paper.pdf>
- Burt, R. S. (1987). Social contagion and innovation: Cohesion versus structural equivalence. *American Journal of Sociology*, 92(6): 1287–1335.
- Caetano, V., Spring, H. & Trupe, L. (2016). A New Approach for Reducing Intimate Partner Violence. Retrieved from <http://www.ideas42.org/blog/new-approach-reducing-intimate-partner-violence/>
- Carpenter, C. J. (2010). A meta-analysis of the effectiveness of Health Belief Model variables in predicting behavior. *Health Communication*, 25(8): 661-669, doi: 10.1080/ 10410236.2010.521906
- Cialdini, R. B., Reno, R. R. & Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(6): 1015–1026. doi:10.1037/0022-3514.58.6.1015
- Cislaghi, B; Heise, L (2018) Using social norms theory for health promotion in low-income countries. Health promotion international. ISSN 0957-4824 doi: <https://doi.org/10.1093/heapro/day017>
- Colman, A. (2015). Availability heuristic. In *A Dictionary of Psychology*. Oxford University Press. Retrieved from <http://www.oxfordreference.com/view/10.1093/acref/9780199657681.001.0001/acref-9780199657681-e-830>
- Connell, R. (2013). Gender, health and theory: Conceptualizing the issue in a global and local perspective. *Nómadas*, (39): 63–77.
- Crozier, M. & Friedberg, E. (1992). L'acteur et le système. Les contraintes de l'action collective. Première parution en 1977, dans la collection "Sociologie politique"
- Crutzen, R., Cyr, D., Taylor, S. E., Lim, E. & Ruiters, R. A. C. (2017). Self-reevaluation and anticipated regret did not change attitude, nor perceived distance in an online context. *Frontiers in Psychology*, 7:2038, doi:10.3389/fpsyg.2016.02038
- Csikszentmihalyi, M. & Csikszentmihalyi, I. S., eds. (1988). *Optimal experience: Psychological studies of flow in consciousness*, New York, NY: Cambridge University Press.
- Demers, C. (2008). *Organizational change theories: A synthesis*. Los Angeles, CA: SAGE Publications.
- Eder, K. (2015). Social movements in social theory. In D. D. Porta, & M. Diani, eds., *The Oxford handbook of social movements* (pp. 31–49). Oxford: Oxford University Press.
- Education Programming and Planning. (n.d.). Retrieved from https://www.gov.mb.ca/fs/imd/edu_progr.html
- Education Programming. (n.d.). Retrieved from <https://www.iidc.indiana.edu/pages/articles-educational-programming>
- Eriksson, K., Strimling, P., Andersson, P. A., Aveyard, M., Brauer, M., Gritskov, V., Kiyonari, T., Kuhlman, D., Maitner, A., Manesi, Z., Molho, C., Peperkoorn, L., Rizwan, M., Stivers, A., Tian, Q., Lange, P., Vartanova, I., Wu, J., & Yamagishi, T. (2017). Cultural Universals and Cultural Differences in Meta-Norms about Peer Punishment. *Management and Organization Review*. 13. 1-20, doi:10.1017/mor.2017.42.
- Feldman J. (2016). The simplicity principle in perception and cognition. *Wiley interdisciplinary reviews. Cognitive science*, 7(5): 330–40.
- Fertig, A., Fishbane, A. & Lefkowitz, J. (2018). Using Behavioral Science to Increase Retirement Savings in Mexico. Retrieved from http://www.ideas42.org/wp-content/uploads/2018/11/42-1046_MetLifeLatAm_paper_ENG_Final.pdf
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.

- Figueroa, M. E., Kincaid, D. L., Rani, M. & Lewis, G. L. (2002). *Communication for social change: An integrated model for measuring the process and its outcomes* (The Communication for Social Change Working Paper Series: No.1). New York, NY: The Rockefeller Foundation.
- Finger, M. (1994). From Knowledge to Action? Exploring the Relationships Between Environmental Experiences, Learning, and Behavior. *Journal of Social Issues*, 50: 141-160. doi:10.1111/j.1540-4560.1994.tb02424.x
- Fishbein, M. & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Gailliot, M. T., Baumeister, R. F., DeWall, C. N., Maner, J. K., Plant, E. A., Tice, D. M., Brewer, L. E. & Schmeichel, B. J. (2007). Self-control relies on glucose as a limited energy source: Willpower is more than a metaphor. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(2), 325-336. doi:10.1037/0022-3514.92.2.325
- Gardiner, J. K. (2005). Men, masculinities, and feminist theory. In M. S. Kimmel, J. Hearn, & R. W. Connell, eds. *Handbook of studies on men & masculinities* (pp. 35-50). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Gercama, I., Jones, N., Youssef, S., Sleiman, C. & Kwaider, O. (2018). Building Social Cohesion in Conflict Affected Communities: A Retrospective Research Study with Refugee and Host Community Adolescents in Lebanon [PDF file]. Retrieved from <https://www.sfcg.org/wp-content/uploads/2018/06/Building-social-cohesion-in-conflict-affected-communities.pdf>
- Gertler, P., Heckman, J., Pinto, R., Zanolini, A., Vermeersch, C., Walker, S., Chang, S. M. & Grantham-McGregor, S. (2014). Labor market returns to an early childhood stimulation intervention in Jamaica. *Science*, 344(6187): 998-1001. doi:10.1126/science.1251178
- Golden, S. D., McLeroy, K. R., Green, L. W., Earp, J. A. & Lieberman, L. D. (2015). Upending the social ecological model to guide health promotion efforts toward policy and environmental change. *Health Education & Behavior*, 42(1S), 8S–14S.
- Granovetter, M. S. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78(6): 1360–1380. doi:10.1086/225469
- Grier, S. & Bryant, C. A. (2005). Social marketing in public health. *Annu. Rev. Public Health*, 26: 319–39.
- Hartmann, M. A., Datta, S., Banay, R. F., Caetano, V., Floreak, R., Appaiah, P., Sreevastha, A., Thomas, S., Selvam, S., Barnette, Q. & Srinivasan, K. (2018). Designing a Pilot Study Protocol to Test a Male Alcohol Use and Intimate Partner Violence Reduction Intervention in India: Beautiful Home. *Front. Public Health*, 6:218. doi:10.3389/fpubh.2018.00218
- Haselton, M. G., Nettle, D. & Andrews, P.W. (2005). The evolution of cognitive bias. In D. M. Buss, ed. *The handbook of evolutionary psychology* (pp. 724–746). Hoboken, NJ: John Wiley & Sons Inc.
- Hashagen, S. & Scottish Community Development Centre. (2002). *Models of community engagement*. Glasgow: Scottish Community Development Centre.
- Health Communication Capacity Collaborative. (2015). Ideation. Retrieved from <http://www.healthcommcapacity.org/wp-content/uploads/2015/02/Ideation.pdf>
- Heider, F. (1959). *The psychology of interpersonal relations* (2nd ed.). New York, NY: Wiley.
- Institute for Reproductive Health, Georgetown University. (2017). *Guiding Conceptual Framework*. Learning Collaborative to Advance Research and Practice on Normative Change on Adolescent Sexual and Reproductive Health. Washington, D.C.: Retrieved from http://irh.org/wp-content/uploads/Learning_Collaborative_Guiding_Conceptual_Framework_Working_Paper.pdf
- Institute for Reproductive Health, Georgetown University. (2018) Social Norms Exploration Tool. <http://irh.org/social-norms-exploration/>
- Kahan, D. M. (2013). A Risky Science Communication Environment for Vaccines, *Science* 342 (6154), 53–54, doi:10.1126/science.1245724
- Kahneman, D. & Deaton, A. (2010). High income improves evaluation of life but not emotional well-being. *PNAS*, 107(38). doi:10.1073/pnas.1011492107
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263–292.

- Kasprzyk, D., Montaño, D. E. & Fishbein, M. (1998). Application of an Integrated Behavioral Model to Predict Condom Use: A Prospective Study Among High HIV Risk Groups 1. *Journal of Applied Social Psychology*, 28(17), 1557–1583.
- Kassin, S. M. (1983). Deposition testimony and the surrogate witness: Evidence for a “Messenger Effect” in persuasion. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 9(2): 281–288. <https://doi.org/10.1177/0146167283092013>
- Kates, R. W., Clark, W. C., Corell, R., Hall, J. M., Jaeger, C. C., Lowe, I., McCarthy, J., Schellnhuber, H. J., Bolin, B., Dickson, N. M., Faucheux, S., Gallopin, G. C., Grübler, A., Huntley, B., Jäger, J., Jodha, N. S., Kasperson, R. E., Mabogunje, A., Matson, P., Mooney, H., Moore, B., O’Riordan, T. & Svedin, U. (2001). Sustainability science. *Science*, 292(5517): 641–642.
- Katz, E. (1957). The two-step flow of communication: An up-to-date report on an hypothesis. *Public opinion quarterly*, 21(1): 61–78.
- Kimmel, M. S. (2002). “Gender Symmetry” in domestic violence: A substantive and methodological research review. *Violence Against Women*, 8(11), 1332–1363. <https://doi.org/10.1177/107780102237407>
- Kimmel, M. S. & Bridges, T. (2011). Masculinity. *Oxford Bibliographies*. doi:10.1093/OBO/9780199756384-0033
- Kincaid, D.L. (2000). Social networks, ideation, and contraceptive behavior in Bangladesh: A longitudinal analysis. *Social Science and Medicine*, 50: 215–231.
- Kincaid, D. L., Figueroa, M. E., Storey, J. D. & Underwood, C. R. (2006). *Attitude, ideation, and contraceptive behavior: The relationships observed in five countries*. Proceedings: World Bank Congress on Communication for Development. Rome, October 2006.
- Kishore, A. (2011). Sectoral reform in the Indian economy. Retrieved from <https://www.fairobserver.com/economics/sectoral-reform-indian-economy/>
- Kok, G., Gottlieb N. H., Peters, G. J., Mullen, P. D., Parcel, G. S., Ruiter, R. A., Fernández, M. E., Markham, C. & Bartholomew, L. K. (2016). A taxonomy of behavior change methods: An Intervention Mapping approach. *Health Psychol Rev*, 10(3), 297-312. doi:10.1080/17437199.2015.1077155
- Kollmuss, A. & Agyeman, J. (2002). Mind the Gap: Why do people act environmentally and what are the barriers to pro-environmental behavior? *Environmental Education Research*, 8:3, 239-260, doi: 10.1080/13504620220145401
- Ladyman, J., Lambert, J. & Wiesner, K. (2013) What is a complex system? *European Journal for Philosophy of Science*, 3: 33. <https://doi.org/10.1007/s13194-012-0056-8>
- Ladyman, J., Wiesner, K. (2018). What is a complex system? (forthcoming book).
- Laibson, D. (1997). Golden Eggs and Hyperbolic Discounting. *Quarterly Journal of Economics*, 112 (2): 443–77.
- Lapinski, M. K., Anderson, J., Shugart, A. & Todd, E. (2014). Social influence in child care centers: A test of the theory of normative social behavior. *Health communication*, 29(3), 219–232.
- Learning Collaborative to Advance Research and Practice on Normative Change for Adolescent Sexual and Reproductive Health. (2018) Overview. <http://irh.org/projects/learning-%20collaborative-to-advance-normative-%20change/>
- Lilienfeld, S. O. and Arkowitz, H. (2014). “Just Say No?” in *SA Mind*, 25, 1, 70–71 (January 2014) doi:10.1038/scientificamericanmind0114-70
- Lindsey, L. L. (2014). Sharp right turn: Globalization and gender equity. *The Sociological Quarterly*, 55(1), 1–22. doi:10.1111/tsq.12051
- Liu, W., Sidhu, A., Beacom, A. M. & Valente, T.W. (2017). Social network theory. *The International Encyclopedia of Media Effects*, 1–12.
- Longmire-Avital, B., Golub, S. A. & Parsons, J. T. (2010). Self-reevaluation as a critical component in sustained viral load change for HIV+ adults with alcohol problems. *Annals of Behavioral Medicine : a publication of the Society of Behavioral Medicine*, 40(2), 176–183. doi:10.1007/s12160-010-9194-4

- Mahmood, W. (2013). Development and Preliminary Validation of Peer Pressure Assessment Scale (PPAS) for Pakistani Adolescents. *Pakistan Journal of Social and Clinical Psychology* 2013, 11(1): 36–41.
- Marcus, R. and Harper C. (2015). Social norms, gender norms and adolescent girls: a brief guide. Overseas Development Institute.
- Marshall, S.J. & Biddle, S. J. H. (2001). The transtheoretical model of behavior change: a meta-analysis of applications to physical activity and exercise. *Annals of Behavioral Medicine*, 23(4), 229–246.
- Mayer, J. D., Roberts, R. D. & Barsade, S. G. (2008). Human abilities: Emotional intelligence. *Annual Review of Psychology*, 59(1), 507–36.
- McElhany, R. (2016). The Effects of Anchoring Bias on Human Behavior. Retrieved from <https://www.sagu.edu/thoughthub/the-affects-of-anchoring-bias-on-human-behavior>
- McKenzie-Mohr, D. (2011). *Fostering sustainable behavior: An introduction to community-based social marketing*. Gabriola Island, BC: New Society Publishers.
- Michie, S., Richardson, M., Johnston, M., Abraham, C., Francis, J., Hardeman, W., Eccles, M. P., Cane, J. & Wood, C. E. (2013). The behavior change technique taxonomy (v1) of 93 hierarchically clustered techniques: Building an international consensus for the reporting of behavior change interventions. *Annals of Behavioral Medicine*, 46(1), 81-95. doi:10.1007/s12160-013-9486-6
- Michie, S., Van Stralen, M. M. & West, R. (2011). The behavior change wheel: A new method for characterizing and designing behavior change interventions. *Implementation Science*, 6(42)_. Published online 2011 April 23. doi: 10.1186/1748-5908-6-42
- Montano, D. E. & Kasprzyk, D. (2015). Theory of reasoned action, theory of planned behavior, and the integrated behavioral model. *Health Behavior: Theory, research and practice*: 95–124.
- Nilsen, P. (2015). *Making sense of implementation theories, models and frameworks*. *Implementation Science*, 10:53. doi:10.1186/s13012-015-0242-0.
- Nulman, E. & Schlembach, R. (2018). Advances in social movement theory since the global financial crisis. *European Journal of Social Theory*, 21(3): 376–390.
- O'Donoghue, T. & Rabin, M. (1999a). Doing it now or later. *American Economic Review*, 89(1): 103–124.
- O'Donoghue, T. & Rabin, M. (1999b). Procrastination in Preparing for Retirement. In H. J. Aaron, ed. *Behavioral Dimensions of Retirement Economics* (pp. 125–56). Washington, D.C.: Brookings Institution.
- O'Sullivan, O. P. (2015). The neural basis of always looking on the bright side. *Dialogues in Philosophy, Mental and Neuro Sciences*, 8(1), 11–15.
- OECD (2017), Behavioural Insights and Public Policy: Lessons from Around the World, OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264270480-en>
- Ortmans, M. & Madsen, M. (2016). Case Study: Social Cohesion Programming in the Context of a Major Refugee Influx Crisis [PDF file]. Retrieved from https://www.sfcg.org/wp-content/uploads/2016/11/Search-Lebanon_Case-Study_Social-Cohesion_Dialogue-and-Joint-Initiatives-2016.pdf
- Pajares, F. (2002). Overview of Social Cognitive Theory and of self-efficacy. Retrieved from <http://www.emory.edu/EDUCATION/mfp/eff.html>
- Petit, V. & Zalk, T.N. (2019). Everybody wants to belong: a practical guide to tackling and leveraging social norms in behaviour change programming, UNICEF, <https://www.unicef.org/mena/everybody-wants-to-belong>
- Petit V., et al (2018). Measuring Social and Behavioural Drivers of Child Protection Issues- Guidance Tool. UNICEF.
- Pflanz, M. (2013). Community-based approach addresses acute malnutrition in Somalia. Retrieved from https://www.unicef.org/infobycountry/somalia_67810.html
- Poole, M. S., Van de Ven, A. Dooley, K. & Holmes, M. (2004). *Handbook of organizational change and innovation*. Oxford, UK, New York, NY: Oxford University Press.
- Prochaska, J. O., DiClemente, C. C. & Norcross, J. C. (1992). In search of how people change: Applications to addictive behaviors. *American Psychologist*, 47(9): 1102–1114.

- Psychosocial Support. (n.d.). Retrieved from <https://www.ifrc.org/en/what-we-do/health/psychosocial-support/>
- Psychosocial Support. (n.d.). Retrieved from <https://www.who.int/hiv/topics/psychosocial/support/en/#how>
- Rabin, M. (1993). Incorporating fairness into game theory and economics. *The American Economic Review*, 83(5): 1281–1302.
- Real, K., & Rimal, R. N. (2007). Friends talk to friends about drinking: Exploring the role of peer communication in the theory of normative social behavior. *Health Communication*, 22(2), 169–180.
- Richburg-Hayes, L., Anzelone, C., Dechausay, N., Datta, S., Fiorillo, A., Potok, L., Darling, M. & Balz, J. (2014). *Behavioral Economics and Social Policy: Designing Innovative Solutions for Programs Supported By the Administration for Children and Families* (OPRE Report No. 2014-16a). Retrieved from http://www.ideas42.org/wp-content/uploads/2015/05/bias_final_full_report_rev4_15_14.pdf
- Rimal, R. N. (2008). Modeling the relationship between descriptive norms and behaviors: A test and extension of the theory of normative social behavior (TNSB). *Health Communication*, 23(2), 103–116.
- Rimal, R. N. & Real, K. (2005). How behaviors are influenced by perceived norms: A test of the theory of normative social behavior. *Communication research*, 32(3), 389–414.
- Robin, S. S. & Johnson, E. O. (1996). Attitude and peer cross pressure: Adolescent drug use and alcohol use. *Journal of Drug Education*, 26: 69–99.
- Rogers, E. M. (2010). *Diffusion of innovations* (4th ed.). New York, NY: Free Press.
- Russell, G., Hagmann, D. & Loewenstein, G. (2017). Information avoidance. *Journal of Economic Literature*, 55(1), 96–135.
- Scaling Up Nutrition (SUN) Movement. (2014). Social mobilisation, advocacy and communication for nutrition [PDF file]. Retrieved from https://www.unicef.org/cbsc/files/Scaling_up_nutrition.pdf
- Scaling Up Nutrition (SUN) Movement. (2017). Annual progress report 2017 [PDF file]. Geneva. Retrieved from http://docs.scalingupnutrition.org/wp-content/uploads/2017/11/SUN_Main_Report_ENG_2017_WEB2.pdf
- Schacter, D. L. (1999). The seven sins of memory: Insights from psychology and cognitive neuroscience. *American Psychologist*, 54(3), 182–203. doi:10.1037/0003-066X.54.3.182
- Scheufele, D. A. (2000). Agenda-setting, priming, and framing revisited: Another look at cognitive effects of political communication. *Mass Communication & Society*, 3(2&3), 297–316.
- Scott, J. (1991). *Social network analysis: A handbook*. London: Sage. Seuil, Paris.
- Snowdon, W., Schultz, J. & Swinburn, B. (2008). Problem and solution trees: A practical approach for identifying potential interventions to improve population nutrition. *Health Promotion International*, 23(4), 345–353. <https://doi.org/10.1093/heapro/dan027>
- Sood, S. & Cronin, C. (2019). *Communication for development approaches to address violence against children: A systematic review*. New York, NY: UNICEF.
- Stefanik, L. & Hwang, T. (2017) *Applying Theory to Practice: Care’s Journey Piloting Social Norms Measures for Gender Programming*. CARE USA, http://www.care.org/sites/default/files/applying_social_norms_theory_to_practice_cares_journey.pdf
- Stojanovic, T., Mcnae, H., Tett, P., Potts, T., Reis, J., Smith, H. & Dillingham, I. (2016). The “social” aspect of social-ecological systems: A critique of analytical frameworks and findings from a multisite study of coastal sustainability. *Ecology and Society*, 21(3). doi: 10.5751/ES-08633-210315
- Storey, J. D. (2016). Using ideation to predict behavior change and prevent malaria’s spread. Retrieved from <https://ccp.jhu.edu/2016/04/25/using-ideation-to-predict-behavior-change-and-prevent-malarias-spread/>
- Stretcher, V. & Rosenstock, I. M. (1997). The Health Belief Model. In K. Glanz, F.M. Lewis, & B. K. Rimer, eds. *Health behavior and health education: Theory, research and practice*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Strotz, R. H. 1955. Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization. *Review of Economic Studies*, 23 (3): 165–80.
- Sutton, S. (2001). Back to the drawing board? A review of applications of the transtheoretical model to substance use. *Addiction*, 96(1), 175–186. <https://doi.org/10.1046/j.1360-0443.2001.96117513.x>

- Te, A. & Khiev, P. (2018). Bystander no more: Health worker acts to end violence against children. Retrieved from <http://unicefcambodia.blogspot.com/2018/08/bystander-no-more-health-worker-acts-to.html>
- Thaler, R. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 4(3), 199-214.
- Thaler, R. & Sunstein, C. (2008). *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. Yale University Press. ISBN 978-0-14-311526-7. OCLC 791403664.
- Thomas, R. E., McLellan, J. & Perera, R. (2013). School-based programmes for preventing smoking (review). *The Cochrane Database of Systematic Reviews*, 4:CD001293. doi:10.1002/14651858.CD001293.pub3
- Timme, D. (2012). Social mobilization campaigns help reduce child mortality in Madagascar. Retrieved from https://www.unicef.org/health/madagascar_65169.html
- Turner, B. L., Kasperson, R. E., Matson, P. A., McCarthy, J. J., Corell, R. W., Christensen, L., Eckley, N., Kasperson, J. X., Luers, A., Martello, M. L., Polsky, C., Pulsipher, A. & Schiller, A. (2003). A framework for vulnerability analysis in sustainability science. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 100(14), 8074–8079. doi:10.1073/pnas.1231335100
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131.
- UNICEF. (2019). Communication for Development Programme Guidance.
- UNICEF. (2018). Programme Guidance for the Second Decade: programming with and for adolescents.
- UNICEF. (2017). UNICEF's Programme Guidance for Early Childhood Development.
- UNICEF. (2015). Child Rights & Social Accountability [Working paper]. Retrieved from <https://www.unicef.org/policyanalysis/rights/files/Accountability-for-Childrens-Rights-UNICEF.pdf>
- UNICEF. (2012). Global Evaluation of Life Skills Education Programmes- Final Report.
- UNICEF South Asia. (2018). Gender Equality and Rights. Gender Responsive Communication for Development: Guidance, Tools and Resources [PDF file]. Retrieved from <https://www.unicef.org/rosa/sites/unicef.org/rosa/files/2018-06/GENDER%20RESPONSIVE%20COMMUNICATION%20FOR%20DEVELOPMENT%20GUIDANCE%20C%20TOOLS%20AND%20RESO....pdf>
- UNICEF. (2011). Human rights-based approach to programming (HRBAP). Retrieved from https://www.unicef.org/policyanalysis/rights/index_60319.html
- UNICEF. (2010a). The dynamics of social change towards the abandonment of female genital mutilation/cutting in five African countries [PDF file]. Florence: Innocenti Research Center. Retrieved from https://www.unicef-irc.org/publications/pdf/fgm_insight_eng.pdf
- UNICEF. (2010b). Social protection: Accelerating the MDGs with equity. Retrieved from [https://www.unicef.org/socialpolicy/files/Social_Protection_Accelerating_the_MDGs_with_Equity\(1\).pdf](https://www.unicef.org/socialpolicy/files/Social_Protection_Accelerating_the_MDGs_with_Equity(1).pdf)
- United Nations Population Fund (UNFPA) & UNICEF. (2017). UNFPA-UNICEF global programme to accelerate action to end child marriage: Progress report 2016 [PDF file]. Retrieved from <https://www.unicef.org/protection/files/ChildMarriage-Global-DonorReport-v7.pdf>
- USAID. (2015). USAID'S vision for health systems strengthening 2015-2019 [PDF file]. Retrieved from <https://www.usaid.gov/sites/default/files/documents/1864/HSS-Vision.pdf>
- Valente, T. W. (1996). Social network thresholds in the diffusion of innovations. *Social Networks*, 18(1): 69–89.
- Valente, T. W. & Pitts, S. R. (2017). An appraisal of social network theory and analysis as applied to public health: Challenges and opportunities. *Annual Review of Public Health*, 38: 103-118.
- Van de Ven, A. H. & Poole, M. S. (2005). Alternative Approaches for Studying Organizational Change. *Organization Studies*, 26(9), 1377–1404.
- Waterkeyn, J. & Cairncross, S. (2005). Creating demand for sanitation and hygiene through Community Health Clubs: A cost-effective intervention in two districts in Zimbabwe. *Social Science & Medicine*, 61(9), 1958–1970.
- Weiner, B. (1985). An attributional theory of achievement motivation and emotion. *Psychological Review*, 92(4), 546–573.

West, C. & Zimmerman, D. (1987). Doing Gender. *Gender and Society*, 1(2), 125-151. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/189945>

Wiener, E. L. & Nagel, D. C. (1988). *Human Factors in Aviation*. London: Academic Press.

Willis, N. (n.d.). Adolescents with HIV speak out against stigma and discrimination. Retrieved from <https://www.unicef-irc.org/article/988-adolescents-with-hiv-speak-out-against-stigma-and-discrimination.html>

Witt, S. D. (1997). Parental influence on children's socialization to gender roles. *Adolescence*, 32(126), 253–259. Retrieved from http://link.galegroup.com/apps/doc/A19619406/ITOF?u=upenn_main&sid=ITOF&xid=97a2e087

Witt, S. D. (2000). The Influence of Television on Children's Gender Role Socialization. *Childhood Education*, 76(5), 322–24.

World Bank. (2013). *Private Health Policy Toolkit for Africa: Tools for Engaging the Private Health Sector*. Washington, D.C.: The World Bank.

World Bank. (2015). *Mind, Behavior and Society*. World Development Report. Washington, D.C.: The World Bank.

World Health Organization (WHO). (2018). *INSPIRE Handbook: action for implementing the seven strategies for ending violence against children*. Geneva; Licence: CC BY-NC-SA 3.0 IGO.

Les icônes utilisées pour le modèle des facteurs comportementaux sont basées sur le 'Noun Project' :

What drives a behaviour: Lorie Shaull,
US Psychology: b farias,
CL Sociology: Wilson Joseph
Environment: mohkamil,
ID Personal characteristics: Gan Khoon Lay
Cognitive biases: Shuaibu Usman Yusuf, Delwar Hossain,
icons, and Vaibhav Radhakrishnan
Interest: Brad Avison,
NZ Attitude: Nick Holroyd,
US Intent: Gan Khoon Lay
Self-efficacy: Gan Khoon Lay
Limited rationality: Arthur Shlain
Action: Pham Thanh Lôc,
VN Behaviour: Keith Mulvin,
US Communication environment: Hans Gerhard Meier,
Fredrikstad Emerging alternatives: Nick Dominguez,
US Context: Iris Sun,
GA Social influence: Eliricon,
FI Community dynamics: Stephen Borengasser,
US Governing entities: Nick Abrams,
US Structural barriers: Gan Khoon Lay
Meta-norms: corpus delicti

