

Introduction

La théorie du comportement planifié selon Ajzen (1985, 1991, 2005), a émergé dans le champ de la psychologie sociale comme un moyen de prédire le comportement. **Elle part du constat que les individus prennent des décisions raisonnées et que le comportement est le résultat de l'intention de s'y engager.** Plus l'intention est forte, plus la personne fera d'efforts pour aller vers ce comportement et plus il sera probable qu'elle s'engage dans ce comportement (Steg & Nordlund, 2013). L'intention dépend de trois variables (en bleu ci-dessous), comme on peut l'apprécier dans le diagramme suivant :

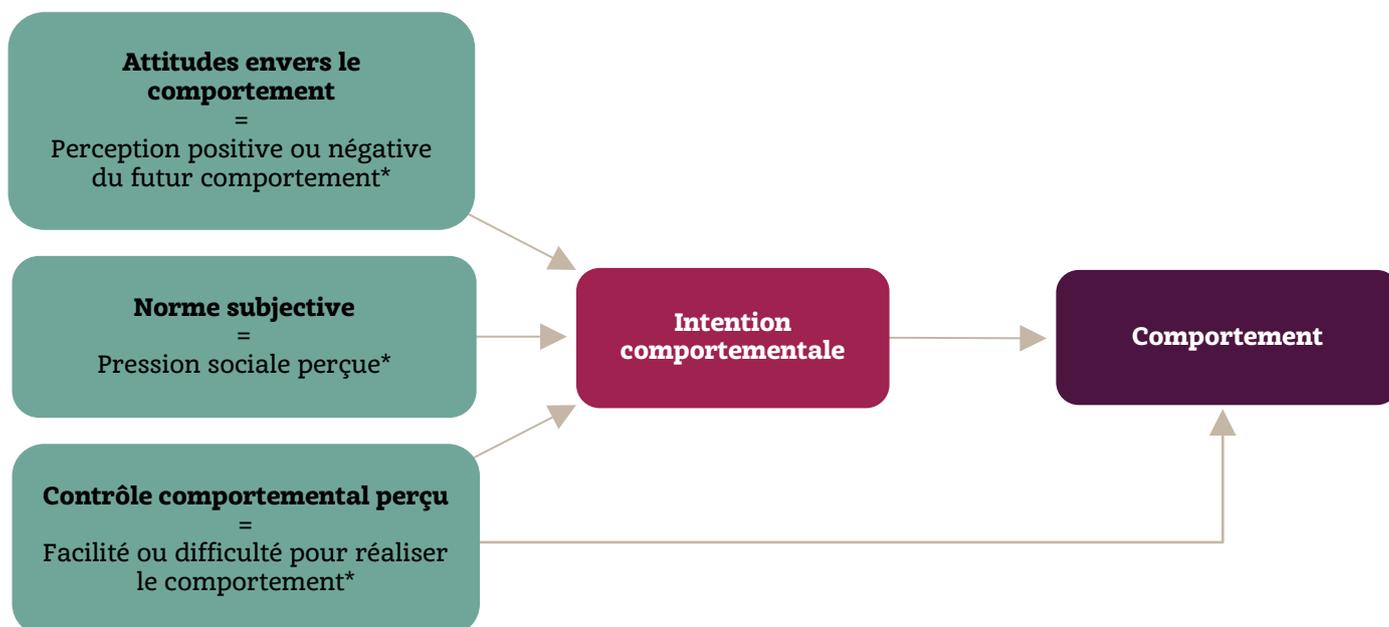


Figure 1 : théorie du comportement planifié selon Ajzen (1991)

* Précisions ajoutées par la rédaction pour aider à la compréhension.

Explication

D'après l'auteur de cette théorie, le fait que la décision d'effectuer un comportement soit réfléchi veut dire que la personne prend en compte toutes les informations dont elle dispose, estime les implications de son action et évalue les conséquences possibles (Giger, 2008). La décision de mettre en œuvre une conduite est donc envisagée comme raisonnée, planifiée et contrôlée. Cependant, le fait que la décision soit raisonnée ne veut pas dire qu'elle est rationnelle ou qu'elle est basée sur des règles objectives et logiques, mais tout simplement que la personne passe par un moment de délibération interne, même très court, avant d'agir.

Dans cette théorie, les **attitudes** reflètent dans quelle mesure l'engagement vers tel ou tel comportement est évalué de manière positive ou négative par la personne.

Exemple : une personne peut avoir une attitude positive envers l'action de faire le tri mais une attitude négative envers l'action de faire un compost chez elle. Les attitudes sont basées sur la perception des possibles : coûts/bénéfices du comportement et du degré d'importance qu'une personne lui donne. D'un côté elle peut penser que faire un compost chez soi n'est pas pratique et demande beaucoup de temps et d'entretien, et évaluer le facteur de la praticité comme très important. D'un autre côté, elle peut penser que faire un compost est utile et favorable pour l'environnement, mais donner moins d'importance à ces facteurs. Cela donnerait comme résultat une attitude négative envers le compostage car les facteurs que cette personne considère comme négatifs sont plus importants que les facteurs perçus comme positifs.

Ensuite, les **normes subjectives** correspondent à l'évaluation que les personnes ou les groupes importants pour l'individu font de son comportement, c'est-à-dire la pression sociale perçue par l'individu. Dans ce cas-là, l'évaluation des coûts/bénéfices est de nature sociale. Les normes subjectives se basent sur les croyances de l'individu concernant les attentes des groupes de référence pertinents, par exemple les amis, la famille, le groupe de voisins, etc. Cela est modéré par la motivation à se soumettre, c'est-à-dire la volonté de l'individu de répondre ou non à ces attentes.

Exemple : le conjoint d'une personne peut considérer comme très positif le fait de faire un compost et avoir des attentes pour qu'elle le fasse, (supposons que la personne valorise beaucoup l'opinion de son conjoint). En même temps, ses amis peuvent considérer que le compost n'est pas pratique et l'encourager à ne pas le faire, (mais elle donne moins d'importance à leur opinion et donc a moins de motivation pour répondre à leurs attentes). Dans ce cas-là, cette personne aurait une norme subjective en faveur de faire un compost.

Enfin, le **contrôle comportemental** fait référence à la facilité ou la difficulté perçue vis-à-vis de la réalisation du comportement (perception qu'a l'individu de la faisabilité du comportement). Ce contrôle comportemental peut être influencé par les expériences passées mais aussi par les obstacles anticipés. Cette variable peut influencer la mise en place du comportement de manières **indirecte** ou **directe**.

Exemple d'influence indirecte : quand une personne pense qu'il faut avoir beaucoup de temps pour entretenir un compost et qu'elle n'a pas assez de temps, elle aura une perception du contrôle comportemental faible par rapport à ce comportement.

Exemple d'influence directe quand une personne n'a pas des composteurs près de chez elle, on parle d'une influence directe, où le contrôle comportemental perçu se rapporte au contrôle réel que la personne a sur le comportement.

D'autres facteurs comme la **socio-démographie**, **les croyances et les valeurs** sont aussi pris en compte en estimant qu'ils influencent le comportement de manière indirecte à travers les trois variables auparavant décrites : les attitudes, les normes subjectives et le contrôle comportemental perçu.

Exemple : si une personne a des fortes valeurs en faveur de l'environnement, cela peut provoquer une attitude positive envers le compostage et une attitude négative envers le fait de ne pas trier ses déchets. Pour parler du facteur sociodémographique, une personne qui habite à la ville et qui a moins de place chez elle, aura une perception du contrôle comportemental plus faible vis-à-vis de l'action de faire un compost qu'une personne qui habite à la campagne qui aura plus de place pour le faire.

Applications

La théorie du comportement planifié a pu expliquer différents comportements écologiques. Par exemple, Bamberg et Schmidt (cités par Steg & Nordlund, 2013) ont trouvé qu'il était plus probable que des étudiants utilisent la voiture pour aller à l'université quand ils avaient l'intention de le faire. L'intention de conduire était plus importante quand ils avaient une attitude positive envers l'action de conduire, quand les normes subjectives étaient en faveur de l'utilisation de la voiture et quand ils pensaient qu'ils avaient la possibilité de le faire.

Plus tard, Harland, Staats et Wilk (cités par Steg & Nordlund, 2013) ont trouvé que les variables de cette théorie, surtout les attitudes et le contrôle comportemental perçus, pouvaient prédire des comportements en faveur de l'environnement comme l'intention d'utiliser des moyens de transport alternatifs, l'utilisation de papier non blanchi, la réduction de la consommation de viande et l'utilisation des lumières à économies d'énergie.

La capacité de cette théorie de prédire le comportement s'élève quand d'autres facteurs motivationnels sont inclus dans le modèle, comme les normes personnelles et l'identité. Dans ce sens, il est conseillé par exemple que dans les interventions ayant pour but de promouvoir des comportements écologiques, comme faire le tri, on amène les participants à se sentir eux-mêmes comme des personnes qui recyclent, pour qu'elles s'identifient comme telles. Cela pourrait ainsi avoir des effets sur l'intention et le comportement (Nigbur, Lyons & Uzzell, 2010).

Bibliographie

Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational behavior and human decision processes*. 50, 179-211.

Giger, J-C. (2008). Examen critique du caractère prédictif, causal et falsifiable de deux théories de la relation attitude-comportement : la théorie de l'action raisonnée et la théorie du comportement planifié. *L'année psychologique*. 108(1), 107.131.

Nigbur, D., Lyons, E., & Uzzell, D. (2010). Attitudes, norms, identity and environmental behavior: using an expanded theory of planned behavior to predict participation in a kerbside recycling programme. *British Journal of Social Psychology*. 49, 259-284.

Steg, L., & Nordlund, A. (2013). Models to explain environmental behavior. Dans L. Steg, A. Van den Berg, & J. De Groot (dir), *Environmental psychology. An introduction*. (p. 185-195). Oxford: BPS Blackwell