Université Mohamed Khider ( Biskra ) Année universitaire : 2020/2021

Filière : Français Semestre : 02

Module : Psychologie cognitive Niveau : 3 LMD

Enseignant : M. Mansouri

**…………………………………………………………………………………….**

**Suite ( cours 9 ) : La théorie sociale cognitive**

Miller et Dollard ajouteront que, le comportement est également motivé par certains besoins (drive), et que la réponse d’un organisme peut servir de stimulus à un autre. Les travaux de Miller et de Dollard préparèrent la route à une avalanche de nouvelles versions de la TAS. Par la suite, on passa du développement de modèles théoriques aux études empiriques.

Contrairement aux béhavioristes, la TAS spécifiait l’existence d’un médiateur entre le stimulus et la réponse, affirmant le rôle prépondérant de la cognition dans cette approche: l’être humain n’est plus seulement un jouet de l’environnement mais un individu possédant un système de contrôle prévalant sur une réponse comportementale face à un stimulus. Même s’il existe différentes versions de la TAS, toutes s’entendent sur trois principes de base :

b- ASPECTS FONDAMENTAUX DE LA THÉORIE SOCIALE COGNITIVE

La théorie sociale cognitive est basée sur la notion d’interaction. Bandura (1986) précise qu’il ne suffit pas de considérer le comportement comme étant fonction des effets réciproques des facteurs personnels et environnementaux les uns sur les autres mais que l’interaction doit être comprise comme un déterminisme réciproque des facteurs personnels, environnementaux et des comportements selon le schéma de la figure ci-dessous.

Figure1 : **Schéma des déterminismes réciproques dans la théorie t.s.c**

 p

 P = personne

 C = comportement

 E = environnement

C E

 Ainsi, dans cette conception, l’influence de l’environnement sur les comportements reste essentielle, mais à l’inverse de ce qu’on trouve dans les théories behavioristes de l’apprentissage (conditionnements classique et opérant) une place importante est faite aux facteurs cognitifs; ceux-ci pouvant influer à la fois sur le comportement et sur la perception de l’environnement. Cette perception est en effet plus déterminante que les conditions réelles dans lesquelles se trouve l’individu. Pour Bandura, les humains ne répondent pas seulement à des stimuli, ils les interprètent (1980)2. Bandura cite plusieurs exemples montrant que l’effet de la situation sur le comportement (renforcement) ne devient vraiment significatif que lorsque le sujet prend conscience de ce renforcement. Mais ce modèle de causalité triadique et réciproque n’implique ni que chacun des trois facteurs intervienne avec la même force dans une situation donnée ni que les trois facteurs soient concernés en même temps. La bidirectionnalité de l’influence signifie aussi que les personnes sont à la fois produits et productrices de leur environnement (Wood et Bandura, 1989, p 362).

Pour Bandura (1980, 1986), les croyances d’un individu à l’égard de ses capacités à accomplir avec succès une tâche ou un ensemble de tâches sont à compter parmi les principaux mécanismes régulateurs des comportements. Le SEP renvoie « *aux jugements que les personnes font à propos de leur capacité à organiser et réaliser des ensembles d’actions requises pour atteindre des types de performances attendues* » (Bandura, 1986 ), mais aussi aux croyances à propos de leurs capacités à mobiliser la motivation, les ressources cognitives et les comportements nécessaires pour exercer un contrôle sur les événements de la vie (Wood et Bandura, 1989).

Ces croyances constituent le mécanisme le plus central et le plus général de la gestion de soi (personal agency). En particulier, le SEP est supposé aider les gens à choisir leurs activités et leurs environnements et déterminer la dépense d’efforts, leur persistance, les types de pensées (positives vs négatives) et les réactions émotionnelles face aux obstacles. Le SEP influe positivement sur la performance. Il a un rôle direct en permettant aux personnes de mobiliser et organiser leurs compétences. Il a un rôle indirect en influençant le choix des objectifs et des actions. Les résultats de la méta-analyse effectuée par Sadri et Robertson (1993) confirment que le SEP est corrélé avec la performance (r après correction = .40) et avec le choix du comportement (r après correction = .34). La liaison du SEP avec la performance est plus faible dans les études en milieu naturel (r = .37) que dans les situations expérimentales(r = .60).

Le meilleur moyen de développer un sentiment d’efficacité personnelle est de vivre des expériences qu’on maîtrise et réussit. Les croyances dans sa propre efficacité peuvent aussi être développées par modelage en prenant connaissance d’expériences réalisées par d’autres personnes. La persuasion verbale, par exemple les encouragements, peut accroître le sentiment d’efficacité, mais celui-ci ne survivra pas longtemps à l’épreuve de la réalité s’il a été “artificiellement ”mené à un niveau irréaliste. Enfin les états physiologiques expérimentés dans certaines situations peuvent être interprétés par l’individu comme le signe de difficultés pour atteindre un résultat visé. Ainsi, les manifestations somatiques du stress sont-elles souvent attribuées à un manque de capacité.

L’ensemble substantiel de recherches sur les différents effets du SEP est résumé ainsi par Bandura, (1995). Les personnes qui ont un faible SEP ( sentiment d’efficacité personnelle ) dans un domaine particulier évitent les tâches difficiles qu’elles perçoivent comme menaçantes. Elles ont des niveaux faibles d’aspiration et une faible implication par rapport aux buts qu’elles ont choisis. Confrontées à des difficultés, elles butent sur leurs déficiences personnelles, sur les obstacles et sur les conséquences négatives de leurs actes plutôt que de se concentrer sur la façon d’obtenir une performance satisfaisante. Elles diminuent leurs efforts et abandonnent rapidement face aux difficultés. Elles sont lentes à retrouver leur sens de l’efficacité après un échec ou un délai dans l’obtention de résultats. Elles considèrent une performance insuffisante comme la marque d’une déficience d’aptitude et le moindre échec entame leur foi en leurs capacités. Ces caractéristiques minimisent les opportunités d’accomplissements et exposent l’individu au stress et à la dépression.