

Politiques publiques et changement des comportements

Infos pratiques

- > ECTS : 3,0
- > Nombre d'heures : 24.0
- > Langue(s) d'enseignement : Français
- > Méthodes d'enseignement : En présence
- > Forme d'enseignement : Travaux dirigés
- > Ouvert aux étudiants en échange : Oui
- > Campus : Campus de Nanterre
- > Composante : Sciences psychologiques, sciences de l'éducation
- > Code ELP : 4P5POL1P
- > En savoir plus : Site web de la formation <https://dep-psycho.parisnanterre.fr>

Présentation

Depuis plus de dix ans, gouvernements, institutions internationales, autorités locales, ONG et entreprises à but lucratif ont mis en place des unités "nudge" qui appliquent les méthodes et les connaissances issues de la psychologie, des sciences du comportement et de l'économie expérimentale dans le but de favoriser des comportements dans des domaines multiples (santé, environnement, consommation, accès aux droits, finances, etc.). Il s'agit d'amener les individus à faire des choix qui leur sont bénéfiques quant à eux-mêmes, ceux-ci font des choix défavorables à leurs intérêts personnels ou à l'intérêt collectif. Ces méthodes s'inscrivent dans une perspective de "paternalisme libéral" qui implique que les individus sont libres de faire des choix, y compris défavorables à leur intérêt. Les méthodes impliquées seront développées du point de vue des connaissances en psychologie. Une réflexion critique sera développée au regard notamment de l'encadrement éthique des interventions basées sur les nudges en particulier quand elles participent à des politiques publiques.

Objectifs

L'objectif est comprendre les principes des interventions basées sur les nudges et de s'exercer à appliquer ces interventions à des cas pratiques

Évaluation

Examen standard : Dossier individuel et présentation d'une intervention. Examen dérogatoire et session 2 : Examen sur table basé sur un cas

Compétences visées

Mettre en application (4) les connaissances acquises en psychologie sociale

Bibliographie

Ariely, D. (2017). C'est (vraiment?) moi qui décide. Les raisons cachées de nos choix. Flammarion. Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2017). Nudge: la méthode douce pour inspirer la bonne décision. Vuibert.

Contact(s)

> Thierry Meyer

Responsable pédagogique
meyer@parisnanterre.fr