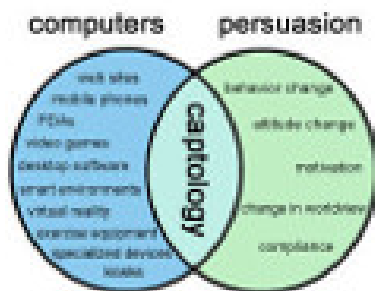


<http://icietla-ge.ch/voir/spip.php?article262>

Ici & Là

La théorie de l'engagement

- NTIC
- Ergonomie
- Environnements utilisateurs



Date de mise en ligne : mardi 28 novembre 2017

Copyright © Ici et Là - Tous droits réservés

Sommaire

- [Introduction](#)
- [Vidéos](#)
- [Diaporamas](#)
- [Livres](#)
- [Thèses](#)
- [Articles - Bibliographie](#)

Introduction

En 1971, Charles Adolphus Kiesler [1], [2], professeur en psychologie sociale et administrateur d'université américaine, élabore la théorie de l'engagement et montre que l'« **être humain agit en fonction de ce qu'il a déjà fait, et pas nécessairement en fonction de ce qu'il pense ou ce qu'il sait** ».

Généralement [3] **on explique les comportements par les pensées**, ce que l'on peut résumer par « *Je fais ce que je pense* ». Or la théorie de l'engagement enseigne que **l'on explique les pensées par les comportements**, ce que nous pouvons résumer par « *je pense ce que je fais* ».

« **Ce n'est pas parce qu'on est heureux qu'on chante, c'est parce qu'on chante qu'on est heureux.** » [Eliette Abécassis](#)

Pour approfondir cette théorie de la psychologie sociale, nous présentons ici une liste de vidéos, diaporamas, livres, thèses et articles qui traitent de la théorie de l'engagement sous ses diverses facettes : techniques de manipulations, effet de Gel, escalade de l'engagement, dissonance cognitive, changement de comportement, psychologie de la persuasion, communication engageante, soumission librement consentie, soumission forcée, marketing, etc.

De cet ensemble de documents, nous en présentons deux extraits en guise d'introduction :

Raphaël Yharrassarry [4] reporte l'expérience suivante :

Le projet Hutchinson [5] réalisé de 1984 à 1999 avait pour objectif d'évaluer l'impact des campagnes scolaires de sensibilisation en matière de prévention du tabagisme. L'enquête s'est déroulée aux États Unis, dans quarante districts auprès de 8 388 enfants, du CE2 à Bac +2. Six cent quarante enseignants appartenant à soixante-douze établissements scolaires sont intervenus pour sensibiliser ces jeunes aux risques liés au tabac. Un échantillon témoin ne recevait pas cette sensibilisation. Conclusion : la proportion de fumeurs est la même chez les jeunes formés et informés que chez ceux du groupe contrôle sans information.

Cette enquête et de nombreuses études montrent qu'informer ne suffit pas pour changer les comportements : il est nécessaire de rendre l'individu acteur pour qu'il intègre les stratégies de changement. En changeant les comportements, les idées évolueront.

et aussi cet auteur qui cite l'extrait suivant [6] :

Le persuasive design se base sur la théorie de l'engagement de Kiesler : vous agissez et pensez en fonction de vos actes antérieurs ("seuls vos actes vous engagent"). Ainsi, pour engager une personne vers un comportement final (p.ex. acheter l'intégrale de Mozart), on va lui faire réaliser des actes intermédiaires et préparatoires, les moins coûteux possible en termes d'effort (p.ex. l'inciter à poster un commentaire sur son attachement à Mozart directement sur le site web). On cherche ici l'acte le plus à-même de le prédisposer à en faire un plus coûteux (p.ex. recommander à un ami un CD de Mozart), pour finalement atteindre le comportement visé (p.ex. acheter un CD voire l'intégrale de Mozart).

Et oui, pour amener une personne à faire quelque chose, on pense souvent qu'il s'agit d'une question d'argument, de sensibilisation voire de formation. Détrompez-vous ! Voilà le 1er enseignement clé du persuasive design : pour vous persuader de quelque chose, la question n'est pas de savoir quels arguments on va pouvoir vous asséner mais bien de choisir ce que l'on va pouvoir vous faire faire. L'idée est de vous propulser dans une boucle engageante à travers divers comportements de prime abord anodins. Un simple "oui", un simple "clic" est engageant.

Vidéos

- **Petit Traité de Manipulation à l'Usage des Honnêtes Gens**

Sylvain ALENDE

Ajoutée le 21 juin 2015

Cette courte animation présente une partie des idées de l'excellent ouvrage du même titre par Robert Vincent Joule & Jean-Leon Beauvois. Lien du livre : <http://amzn.to/2kENhpS>

https://youtu.be/KBY_YCd0fvk

- **Petit traité de MANIPULATION à l'usage des HONNÊTES gens (150/365)**

Olivier Roland

Ajoutée le 10 déc. 2016

Aujourd'hui, nous nous penchons sur le « Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens » un best seller en France. Vous aussi lisez-le pour vous prémunir de la manipulation ! Lien du livre :

<http://amzn.to/2kENhpS>

https://youtu.be/MStE6_1gLEw

- **Techniques de Manipulation pour les Honnêtes Gens (Petit traité de manipulation)**

Améliore Toi

Ajoutée le 20 févr. 2017

Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens de Robert-Vincent Joule et Jean-Léon Beauvois, Lien du livre : <http://amzn.to/2kENhpS>

<https://youtu.be/zbGBfatcK1o>

- **Rober-Vincent Joule : Mobilisation et engagement**

SecuriteIndustrielle

Ajoutée le 26 nov. 2015

https://youtu.be/EjY6_Ss8uZI

- **Conférence de Robert-Vincent JOULE**
Avenue Centrale
Ajoutée le 26 mai 2015
Comment amener les gens à faire librement ce qu'ils doivent faire ?
<https://youtu.be/UDznVL7JMwc>
-

- **L'effet de Gel de Kurt Lewin - Psychologie Sociale**
Thibault Gouttier
Ajoutée le 23 févr. 2017
<https://youtu.be/TfDDyTkzF0k>
-

- **L'escalade de l'engagement par Staw - Psychologie sociale**
Thibault Gouttier
Ajoutée le 9 mars 2017
<https://youtu.be/8PYPnv8N6IM>
-

- **Manipulation dans les débats politiques - Psychologie Sociale**
Thibault Gouttier
Ajoutée le 1 mai 2017
<https://youtu.be/UdeirOKSQKQ>
-

- **La Dissonance Cognitive de Léon Festinger - Psychologie Sociale**
Thibault Gouttier
Ajoutée le 1 sept. 2017
<https://youtu.be/52TNSjeUzIq>
-

Diaporamas

[Théorie de l'engagement et changement de comportement](#) de [Toulouse3C](#)

- **THÉORIE DE L'ENGAGEMENT ET CHANGEMENT DE COMPORTEMENT**

La communication engageante

26 mai 2014, Fabien Girandola, Professeur à l'Université Aix-Marseille Université, Laboratoire de psychologie sociale, auteur de Psychologie de la persuasion et de l'engagement et Psychologie et développement durable.

<https://www.slideshare.net/toulouse3c/thorie-de-lengagement>

<https://fr.slideshare.net/toulouse3c/thorie-de-lengagement>

[Atelier persuasive design](#) de [Raphaël Yharrassarry](#)

- **Atelier persuasive design**

Publié dans Design le 12 mai 2017 par Raphaël Yharrassarry, Ergonome, Psychologue, UX expert.

Support de l'atelier persuasive design, réalisé lors de la journée Ethics by design.

53 diapositives.

fr.slideshare.net/iergo

- **Présentation Persuasive Design : AfterWeb**

7 février 2013 par Raphaël Yharrassarry

Le bloc-notes UX ; Expérience Utilisateur

blocnotes.iergo.fr/articles

- **Persuasive Design : pourquoi et comment ?**

Édition N°31 du 11 décembre 2012 par Raphaël Yharrassarry

letrainde13h37.fr

Penser le Persuasive Design de **L. Demontiers**

- **Penser le Persuasive Design**

Publié le 19 oct. 2013 par L_Demontiers

Une intervention de 40 minutes réalisée le 17/10/2013 dans le cadre des conférences de Codeurs en Seine
fr.slideshare.net

- **La communication engageante**

XVIIème journée InterProfessionnelle du 14 juin 2012 : Â« Communiquer, informer, appliquer Â»

Fabien Girandola, Aix-Marseille Université, Laboratoire de Psychologie Sociale, Aix-en-Provence

www.ch-valence.fr/pdf

Livres

- **Psychologie de la persuasion et de l'engagement**

1 décembre 2003 Par Fabien Girandola

Presses Univeau Franche-Comte

books.google.ch

- **La soumission librement consentie : Comment amener les gens à faire librement ce qu'ils doivent faire ?**

3 mai 2017 par Robert-Vincent Joule et Jean-Léon Beauvois

Broché : 215 pages

Editeur : PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE - PUF ; Édition : 7e édition revue et corrigée (3 mai 2017)

www.amazon.fr

- **Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens**

Broché - 27 mars 2014, de Robert-Vincent Joule et Jean-Léon Beauvois.

www.amazon.fr

- **Psychologie de la communication et de la persuasion : Théories et applications**

Par Claude Chabrol, Miruna Radu

broché - De Boeck Supérieur - septembre 2008 - 314 pages

D'autre part, l'engagement peut fragiliser les attitudes initiales du sujet et le conduire à les transformer pour les rendre consonantes avec l'acte d'engagement antérieur par une opération d'ajustement cognitif liée au besoin de restaurer une cohérence cognitive entre cognitions, attitudes et comportements (théorie de la dissonance cognitive de Festinger, 1957). Kiesler (1971), auteur du premier ouvrage sur la psychologie de l'engagement, définit ce processus à travers la notion de ...

books.google.ch

Thèses

[Le 14 décembre 2007 CONCEVOIR ET METTRE EN RUVRE UN DISPOSITIF DE RECHERCHE Recherche appliquée et recherche fondamentale Séverine Halimi-Falkowicz Docteur.](#)

- **Statut des cognitions d'engagement dans le paradigme de la soumission forcée : Quand les cognitions d'engagement sont consistantes ou inconsistantes avec la cognition génératrice**

par Séverine Halimi-Falkowicz

Thèse de doctorat en Psychologie sociale

Sous la direction de Robert-Vincent Joule.

Soutenue en 2006

à Aix-Marseille 1 , en partenariat avec Université d'Aix-Marseille. Pôle psychologie et sciences de l'éducation (autre partenaire) .

<http://www.theses.fr/2006AIX10102>

<https://www.theses.fr/114232660>

<http://slideplayer.fr/slide/1377620/>

- **Communication engageante et Représentations sociales : une nouvelle articulation théorique**
Thèse de doctorat nouveau régime Pour l'obtention du grade de Docteur en Psychologie de l'Université de Bourgogne
Présentée et soutenue publiquement par Amandine ZBINDEN le 7 décembre 2011
Thèse dirigée par Fabien GIRANDOLA et Lionel SOUCHET
www.google.ch
- **De l'engagement comportemental à la participation Elaboration de stratégies de communication sur le tri et la prévention des déchets ménagers**
Thèse présentée en vue de l'obtention du grade de docteur en psychologie
4 juillet 2009 Présentée par Mickaël DUPRE sous la direction de Monsieur Stéphane LAURENS
Volume 1
<https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00462107/document>
- **Communication de changement comportemental sur le Web : comparer l'efficacité de la persuasion et de l'engagement pour promouvoir l' éco-citoyenneté.**
Natacha Romma
Sciences de l'Homme et Société. Université du Sud Toulon Var, 2010. Français.
<https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00445880v2/document>
- **Être engagé, informé ou hypocrite : Quels leviers pour favoriser les comportements pro-environnementaux ?**
Psychologie. Université Paris Ouest Nanterre La Défense, 2011. Français.
Submitted on 20 Jul 2011 par Rubens Lolita, LAPPS - Laboratoire Parisien de Psychologie Sociale
<https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00610019/>
<https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00610019/document>
<https://halshs.archives-ouvertes.fr/tel-00610019/document>
https://hal.inria.fr/file/index/docid/610019/filename/These_Rubens_2011_.pdf
vivmedia.eu/download
www.amazon.com
- **LAFARGUE Céline Silvestro Delphine Etude sur les effets de l'engagement**
Université de Provence Aix-Marseille I
ETUDE SUR LES EFFETS DE L'ENGAGEMENT
Une étude de terrain : la carte de fidélité d'un magasin de vêtements
Mémoire de Psychologie sociale présenté par : Lafargue Céline, Silvestro Delphine
Directeur de recherche : Joule Robert-Vincent
Année 1998-1999
www.memoires-theses.com
- **ENGAGEMENT COMPORTEMENTAL ET PERSONNALITE : ETUDES DE L'INFLUENCE MODULATRICE DES « CINQ FACTEURS » SUR LES EFFETS DE L'ENGAGEMENT DANS LE CONTEXTE DES**

CHANGEMENTS LIES A L'ALIMENTATION

Tiphaine ROBIN

Mémoire présenté en vue de l'obtention du grade de Docteur de l'Université de Nantes sous le label de L'Université Nantes Angers Le Mans

École doctorale : ED CEI, Discipline : Psychologie

Unité de recherche : Laboratoire de Psychologie des Pays de la Loire (EA 4638)

Soutenu le 10 Octobre 2014, Thèse N° :

www.google.ch

- **LA COMMUNICATION ENGAGEANTE : EFFETS SUR LES DIMENSIONS COGNITIVES ET COMPORTEMENTALES**

Thèse en vue de l'obtention du titre de docteur en PSYCHOLOGIE

Présentée et soutenue publiquement par FABIENNE MICHELK Le 3 janvier 2011

Sous la direction de M. le Professeur Jean-Pierre MINARY Et de M. le Professeur Fabien GIRANDOLA

Université de Franche-Comté, 2011

<https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00840255>

<https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00840255/document>

Articles - Bibliographie

- **Engagement (psychologie sociale)**
fr.m.wikipedia.org
- **Théorie de l'engagement et de la dissonance**
Publié dans Influence, engagement et dissonance
www.psychologie-sociale.com
- **Toulouse 3C - La psychologie de l'engagement - Robert Vincent Joule**
Publié le 3 juil. 2015
Synthèse de l'intervention de Robert Vincent Joule lors de la 3e édition du Toulouse Change Communication, sur la psychologie de l'engagement durable.
www.slideshare.net
- **Regard de Robert Vincent-Joule, chercheur en psychologie sociale --- Comment amener autrui à modifier librement ses comportements et à s'engager ?**
Regard sur l'engagement collectif : Robert Vincent-Joule
Caroline Perletti, LE GRAND PARCOURS GERME 2012.
www.germe.com
- **La théorie de l'engagement**
Zeboute' Blog
janvier 21, 2016
zeboute-infocom.com
- **Théorie de la dissonance - Introduction**
Influence, engagement et dissonance
www.psychologie-sociale.com
- **Un exemple de la théorie de l'engagement**
lundi 25 février 2013

www.hteumeuleu.fr

- **Persuasive design : découvrez comment les concepteurs vous manipulent !**
Mar 7, 2011 | Articles
<http://la-minute-ux.com/post/persuasive-design-2/>
- **Persuasive marketing : persuader plus pour vendre (encore plus) !**
Fév 4, 2013
<http://la-minute-ux.com/post/persuasive-marketing-vendre-plus/>
- **UX, Persuasion et psychologie marketing**
Juil 6, 2012
<http://la-minute-ux.com/post/ux-persuasion-psycho-marketing/>
- **CHANGER LES COMPORTEMENTS ... OUI, MAIS COMMENT ?**
Article publié dans le bulletin SCIENCE & CULTURE n° 400 Mars - avril 2006
Février 2006 par Jean THERER, psychopédagogue
<http://www.lem.ulg.ac.be/documents/THERER2006changer.pdf>
- **Engagement (théorie de)**
June 2013 par Jean-Léon BEAUVOIS et Robert-Vincent JOULE
www.participation-et-democratie.fr
- **« Engagement (théorie de) »**
Jean-Léon BEAUVOIS, Robert-Vincent JOULE
in CASILLO I. avec BARBIER R., BLONDIAUX L., CHATEAURAYNAUD F., FOURNIAU J-M., LEFEBVRE R., NEVEU C. et SALLES D. (dir.), Dictionnaire critique et interdisciplinaire de la participation, Paris, GIS Démocratie et Participation, 2013, ISSN : 2268-5863.
<http://www.dicopart.fr/en/dico/engagement-theorie-de>.
- **Comment modifier les comportements ? Une approche synthétique : de la psychologie de la persuasion à la psychologie de l'Engagement**
29 julio, 2016 par Gwenolé Fortin (Maître de conférences. Université de Nantes (LEMNA), France), Romain Weigel (Doctorant. Université d'Angers (GRANEM), France)
« Seuls les actes nous engagent. Nous ne sommes donc pas engagés par nos idées, ou par nos sentiments, mais par nos conduites effectives »
www.eepsys.com
- **La psychologie de l'engagement ou l'art d'obtenir sans imposer**
Robert-Vincent Joule, professeur des universités, directeur de la formation doctorale de psychologie, université de Provence
Ce document emprunte l'essentiel à des textes déjà publiés, en particulier aux deux ouvrages de Joule et Beauvois.
Dans : Colloque « Pour une refondation des enseignements de communication des organisations » du 25 au 28 août 2003.
Mis à jour le 15 avril 2011.
eduscol.education.fr
- **LA PSYCHOLOGIE DE L'ENGAGEMENT Ou comment amener autrui à modifier librement ses comportements ?**
Robert-Vincent Joule (et Jean-Léon Beauvois)
moodle.umons.ac.be

www.lsv.fr...doc

- **Théorie de l'engagement : Sommes-nous libres de nos choix ?**
Tuesday, December 1, 2015
Rédigé par Robin Wollast, doctorant au sein du centre de recherche en psychologie sociale et interculturelle.
homosociabilis.blogspot.ch
- **La théorie de l'engagement : voici 5 leviers pour manipuler vos cibles**
By Antony " 13 janvier 2014
www.influence-hypnotique.fr
- **Théorie de l'engagement et phénomènes liés**
<http://www.strategie-manager.fr/engagement.php>
- **Dissonance cognitive et engagement : lorsque deux comportements de soumission sont en contradiction avec la même attitude**
par Robert-Vincent Joule et Touati Azdia
Laboratoire de psychologie sociale, Université de Provence, France Résumé
Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale 2004/4 (Numéro 64)
Pages : 84, DOI : 10.3917/cips.064.0005, Éditeur : Presses universitaires de Liège
www.cairn.info
- **Chapitre 3. La psychologie de l'engagement**
par Robert-Vincent Joule et Jean-Léon Beauvois
Plan de l'article
 - Qu'est-ce que l'engagement ?
 - Définition de l'engagement
 - Comment produire de l'engagement ?
 - Quels sont les effets de l'engagement ?
 - Les effets de l'engagement dans un acte non problématique
 - Les effets de l'engagement dans un acte problématique
 - Identification de l'action et engagement
La soumission librement consentie, 2010 (6e éd.),
Pages : 224, ISBN : 9782130578826, Editeur : Presses Universitaires de France
www.cairn.info
- **La théorie de l'engagement**
Les Chroniques du menteur
mercredi 31 mai 2000, par Pierre Lazuly
<http://menteur.com/La-theorie-de-l-engagement>
- **Les théories de l'engagement : - La psychologie du travail a-t-elle sa place dans le monde des RH ?**
<http://psychologie-travail-rh.over-blog.com/page-3525376.html>
- **1 La Théorie de l'engagement**
ZERAIBI Akim
http://scienceseducation.free.fr/1_la_theorie_de_lengagement.html
- **Motifs d'engagement**

http://edutechwiki.unige.ch/fr/Motifs_d%27engagement

- **Les théories d'engagement et l'adhésion des personnes**
14/01/2015 par Pascal Chiucchini
www.b2c-fr.com
- **La théorie de l'engagement (ou le pied dans la porte)**
27 mai 2017 par Alexandre alexandreliavial
cercle.institut-pandore.com
- **Sur le concept d'engagement**
Howard S. Becker, « Sur le concept d'engagement », SociologieS [En ligne], Découvertes / Redécouvertes, Howard Becker, mis en ligne le 22 octobre 2006, consulté le 26 novembre 2017.
<https://sociologies.revues.org/642>
- **Â« Ma thèse au Cerema Â» : la communication engageante pour la sécurité routière des deux-roues**
publié le 10 octobre 2017
Damien Tamisier, doctorant au Cerema Ouest, présente sa thèse intitulée Â« Comment amener des conducteurs de deux roues à réduire leur vitesse : l'apport de la communication engageante Â».
www.cerema.fr
- **La théorie de la dissonance cognitive**
Publié dans Influence, engagement et dissonance
www.psychologie-sociale.com
- **"Mieux comprendre l'engagement psychologique : revue théorique et proposition d'un modèle intégratif"**
1 - L'engagement : témoin des choix majeurs de la vie
par Anne Brault-Labbé (Université de Sherbrooke, Sherbrooke (Québec), Canada)
et Lise Dubé (Université de Montréal, Montréal (Québec), Canada)
Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale 2009/1 (Numéro 81) Pages : 100, DOI :
10.3917/cips.081.0115, Éditeur : Presses universitaires de Liège
www.cairn.info
- **Engagement et persuasion par la peur : vers une communication engageante dans le domaine de la santé.**
Fabien Girandola, F. Michelik.
Submitted on 13 Apr 2011
Revue canadienne des sciences du comportement, 2008, pp.69-79.
HAL Id : hal-00568210
<https://hal-univ-bourgogne.archives-ouvertes.fr/hal-00568210>
<https://halshs.archives-ouvertes.fr/hal-00568210/document>
- **La communication engageante au service de la promotion des valeurs et des comportements écocitoyens**
rpn.univ-lorraine.fr
- **La communication engageante au service de la réduction de l'abstentionnisme électoral : une application en milieu universitaire**
rpn.univ-lorraine.fr
- **La communication engageante : aspects théoriques, résultats et perspectives**

Fabien Girandola et Robert-Vincent Joule

L'Année psychologique / Volume 112 / Issue 01 / April 2012, pp 115 - 143

DOI : 10.4074/S0003503312001054, Published online : 05 April 2012

http://www.necplus.eu/abstract_S0003503312001054

www.necplus.eu

- **La communication engageante au service des changements de comportement en matière d'éthique**
Cas d'une recherche-intervention à la Ville de Montréal
Thomas Maxwell et Yanick Farmer
Communication [En ligne], Vol. 32/2 | 2013, mis en ligne le 05 avril 2014
<https://communication.revues.org/4989>
- **La vertu du contenu**
Percipi - Thomas
<https://percipi.fr/la-vertu-du-contenu/>
- **L'appel à l'action**
Percipi - Thomas
<https://percipi.fr/lappel-a-laction/>

[1] Kiesler, C. A. (1971), [The psychology of commitment. Experiments linking behavior to belief](#), New York, Academic Press

[2] [Charles Adolphus Kiesler](#)

[3] [Théorie de l'engagement et de la dissonance \(Elisabeth Deswarte\)](#)

[4] [Persuasive Design : pourquoi et comment ?](#), Raphaël Yharrassarry, Édition N°31 du 11 décembre 2012.

[5] Peterson, A.V., Kealey, K.A., Mann, S.L., Marek, P.M., Sarason, I.G. (2000). [Hutchinson smoking prevention project : Long-term randomized trial in school-based tobacco use prevention - Results on smoking](#). Journal of the National Cancer Institute, 92, 24, 1979-1991

[6] [Un exemple de la théorie de l'engagement](#), lundi 25 février 2013