

# Professeur Robert-Vincent Joule

Laboratoire de psychologie sociale  
Aix-Marseille Université

**Promouvoir le changement et susciter l'adhésion de ses  
collaborateurs : l'apport de la théorie de l'engagement  
*Comment amener autrui à modifier librement ses comportements ?***

# Conclusions

- **1. Il ne suffit pas d'imposer pour obtenir**
- **2. Il ne suffit pas de modifier les idées pour modifier les comportements**
- **3. Ne jamais rater une opportunité de doter d'un statut de *décideur* les personnes dont on recherche le concours**
- **4. Préparer (aujourd'hui) les décisions et les comportements que l'on attend (demain) => les actes préparatoires**
- **5. Promouvoir des identifications de l'action élevées (idéalement qui fassent sens pour moi et pour les autres)**

*De la communication persuasive à la  
communication engageante*

Communication persuasive

*Qui dit quoi à qui ?*



Communication engageante

*Qui dit quoi à qui, en lui faisant faire quoi, et  
à quel niveau d'identification de l'action?*

*On ne se bat bien que pour les causes  
qu'on modèle soi-même.*

René Char