



# **Conduite du changement pour la transition écologique**

**Florence Gibert**  
flogib@gmail.com

## **Techniques de sensibilisation**

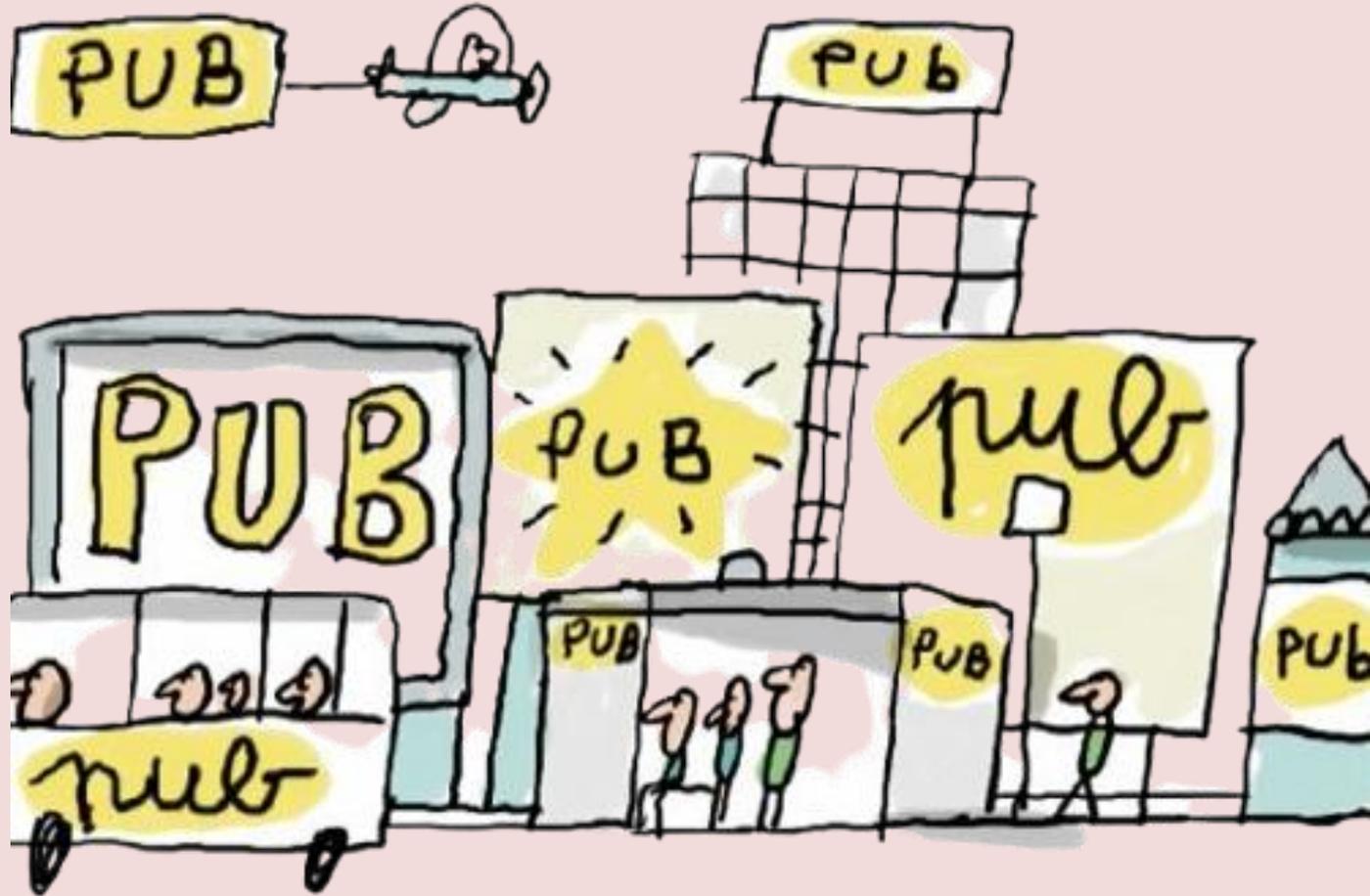
- Sensibiliser, c'est faire prendre conscience et adhérer à l'idée du changement
- Pour les « Y'a un problème ? » (phase de la précontemplation du modèle du changement). C'est inutile avec ceux qui savent déjà.
- La sensibilisation ne va pas provoquer le changement, mais le faciliter. Il faudra continuer avec des techniques de mise en action.
- La sensibilisation est optionnelle : les comportements qu'on a ne sont pas « raisonnés » et on peut adopter un nouveau comportement sans savoir pourquoi.

# Effet de simple exposition

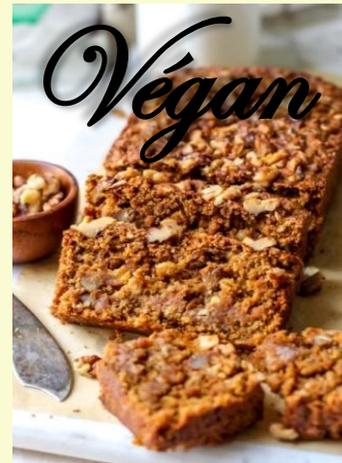
Plus nous sommes exposés à quelque chose et plus celui-ci devient familier et sympathique.

Robert Zajonc, 1979 : parmi deux images qu'on nous présente, on préfère à 70% celle à laquelle on a été exposé de manière subliminale.

D.W. Rajecki pour les sons.



**Exposez fréquemment  
à ce que vous souhaitez  
voir adopter**



Rendez les bonnes pratiques visibles si elles ne le sont pas.

Aux États-Unis, les personnes qui ont voté reçoivent un autocollant « I voted ».

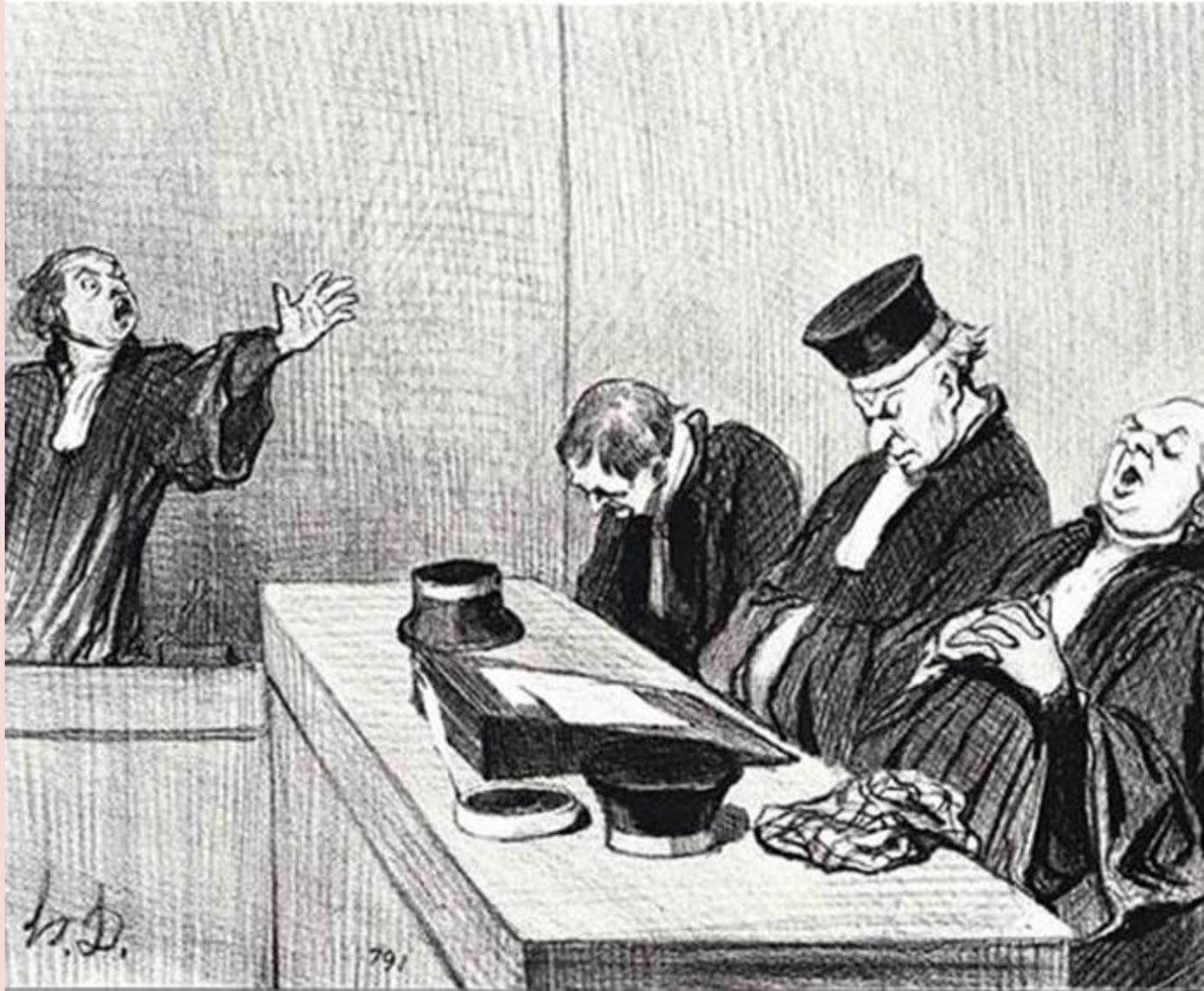
En Angleterre, les véhicules électriques reçoivent une nouvelle immatriculation, avec une plaque verte.



# Maïeutique

**Faites déduire les problèmes que cause le comportement.**

Plutôt que d'essayer de convaincre, conduisez votre interlocuteur à formuler le problème sans l'énoncer vous-même. Il est bien plus efficace que les gens tirent leurs propres conclusions. Comme ils en sont les auteurs, ils vont se les approprier.



## Faites déduire les problèmes que cause le comportement

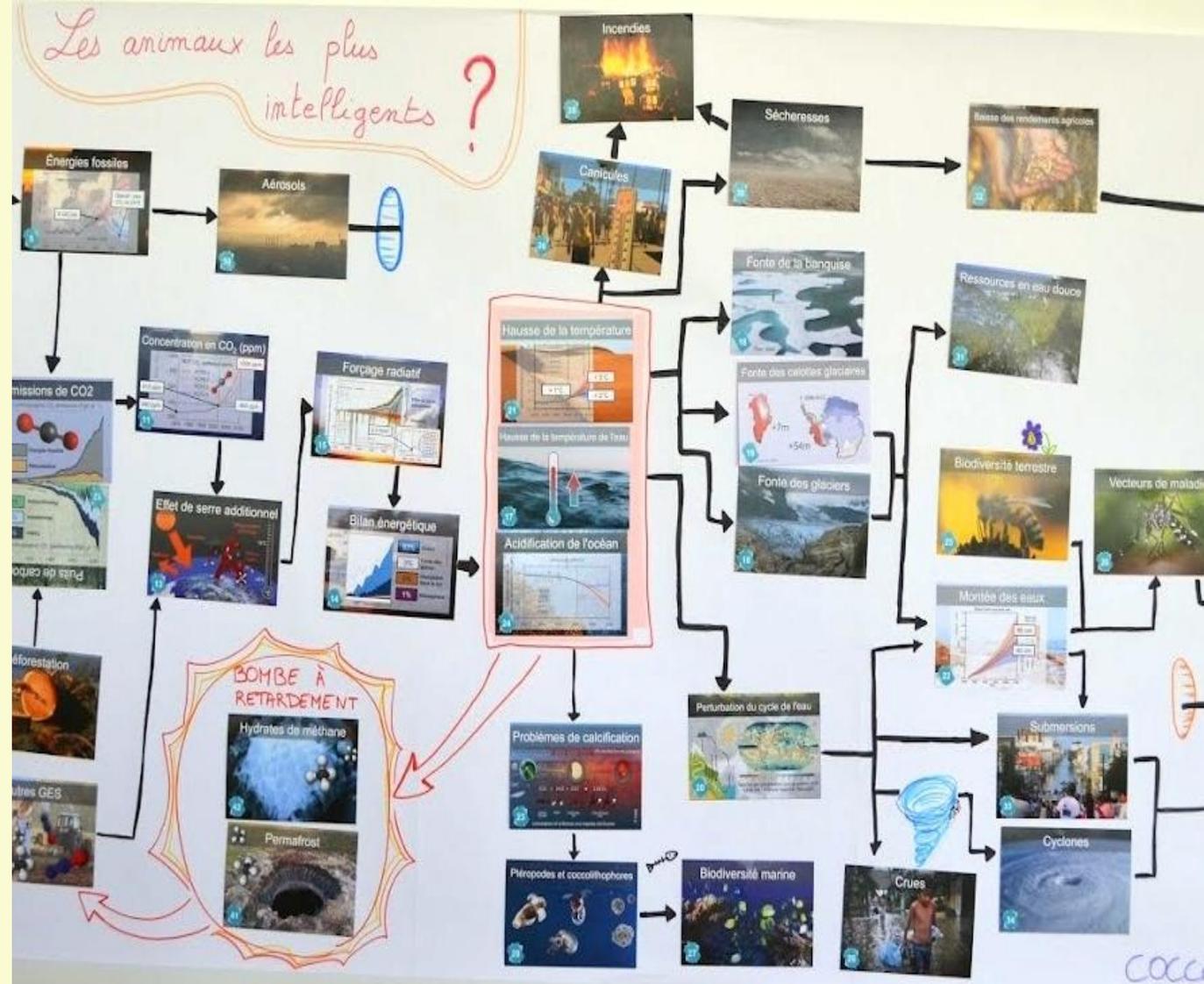
**En dialogue** : procédez par questionnement :

- Est-ce que vous pouvez me parler du problème ?
- Qu'est ce qui va se passer si on continue avec la pratique actuelle ?



Faites déduire les problèmes que cause le comportement

Pour les groupes :  
Les fresques !



## Recadrage

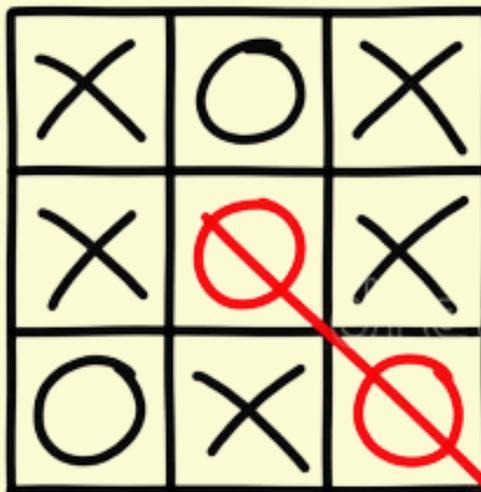
**Montrer qu'il existe d'autres points de vue sur la pratique problématique ou la pratique alternative.**

Les personnes ont sur la pratique une perception et des croyances dictées par leur groupe social. C'est la représentation sociale. Faites changer ce point de vue en questionnant la personne sur comment elle pourrait envisager la pratique différemment : « Et si...? »



## Montrez qu'il existe d'autres points de vue

- **Votre pratique actuelle :** qu'est-ce qu'elle vous coûte en réalité ? Quel sont les défauts que vous connaissez à son sujet ?
- **La pratique alternative :** comment peut-elle améliorer votre vie ? Pourquoi voudriez-vous l'adopter ? Comment vous serait-il possible de l'adopter ?



THINK  
OUTSIDE  
THE BOX

# Entretien épistémique

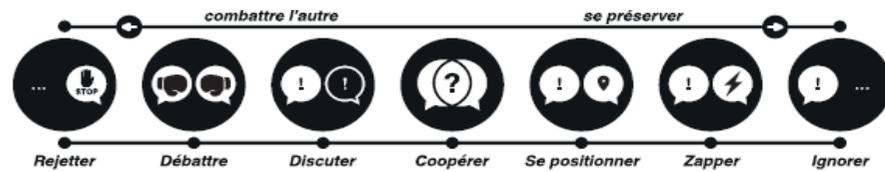
(épistémique = relatif à la connaissance)

Faites prendre conscience de la fragilité des croyances sur la pratique problématique ou la pratique alternative.

Faites parler la personne, non pas de ses croyances, mais du pilier qui la soutient. Puis faites-lui réaliser que ce pilier peut soutenir une croyance fautive et n'est donc pas fiable.



# L'entretien épistémique



Trouvez une affirmation



Sympathisez (indispensable !)

Répétez l'affirmation

Faites préciser l'affirmation

**L'affirmation**



Demandez à l'autre d'évaluer à combien de % il ou elle y croit : 0% = que des doutes, 100% = que des certitudes

Aidez l'autre à trouver le pilier qui soutient le plus son affirmation

Répétez son pilier

**Le pilier**



Demandez à l'autre ce qui pourrait le ou la faire douter de son pilier ou ...

**L'argument de réfutabilité**



... demandez à l'autre ce qui se passerait si ce pilier n'existait pas (pour vérifier que c'est bien le pilier qui soutient le plus son affirmation)

**L'évaluation par la soustraction**



... trouvez une conclusion fautive que ce pilier pourrait soutenir et faites comparer à l'autre les 2 situations (ne comparez pas vous-même !)

**La comparaison au clone négatif**

**La réflexion**



N'interrompez SURTOUT PAS les silences, laissez l'autre réfléchir et réorganiser ses croyances

**La réévaluation**



Demandez à l'autre de réévaluer sa croyance en son affirmation de départ



# Montrez la fragilité des croyances

**Sympathisez** (indispensable !)

**L'affirmation** : Trouvez une affirmation + Faites préciser l'affirmation + Répétez l'affirmation + Demandez à l'autre d'évaluer à combien de % il ou elle y croit : 0% = que des doutes, 100% = que des certitudes.

**Le pilier** : Aidez l'autre à trouver le pilier qui soutient le plus son affirmation + Répétez son pilier.

**Stratégie** : Demandez à l'autre

- ... ce qui pourrait le ou la faire douter de son pilier (**argument de réfutabilité**)
- ... ce qui se passerait si ce pilier n'existait pas (pour vérifier que c'est bien le pilier qui soutient le plus son affirmation) (**évaluation par la soustraction**)
- ... de trouvez une conclusion fausse que ce pilier pourrait soutenir et faites comparer par la personne les 2 situations (ne comparez pas vous-même !) (**comparaison au clone négatif**)

**La réflexion** : N'interrompez SURTOUT PAS les silences, laissez l'autre réfléchir et réorganiser ses croyances.

**La réévaluation** : Demandez à l'autre de réévaluer sa croyance en son affirmation de départ.

## Effet de contraste

En promouvant des idées extrêmes, on peut rendre acceptables, par comparaison, des idées jusqu'alors considérées comme marginales.

Faites des propositions plus extrêmes pour rendre acceptable la pratique que vous souhaitez



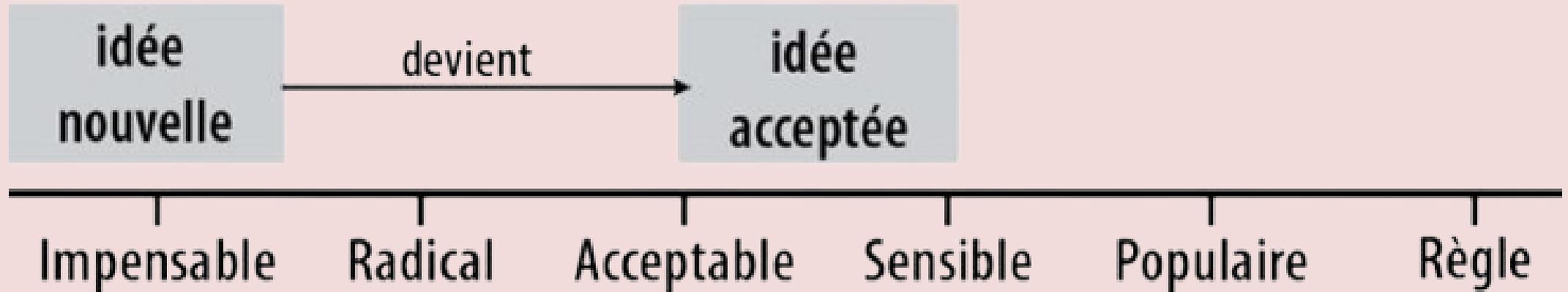
## Jouez sur l'effet de contraste

Quelle stratégie d'exagération pouvez-vous avoir pour rendre votre point de vue acceptable ?



## Déplacement de la fenêtre d'Overton

La fenêtre d'Overton désigne ce qui est acceptable dans le discours public. On peut bouger cette fenêtre en normalisant le discours extrême jusqu'à le rendre acceptable.



Déplacer la fenêtre  
d'Overton

MARINA ABRAMOVIC - **SPIRIT COOKING**



# Responsabilisation et capacitation

Le défi est tellement grand  
que la personne :

- minimise sa responsabilité dans le problème (déresponsabilisation)
- et sous-estime sa capacité à le résoudre (décapacitation).



## Montrez l'impact individuel

Responsabilisation  
et capacitation

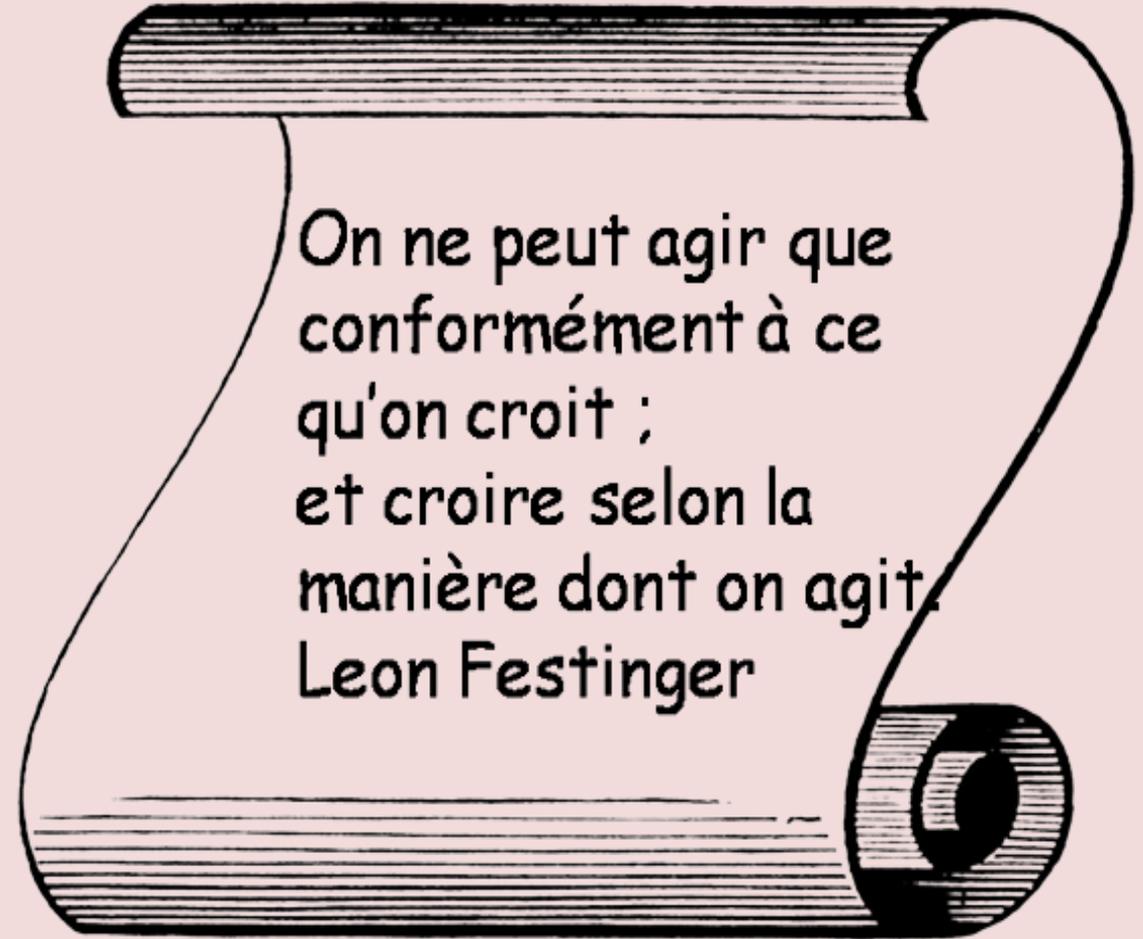
Faites prendre conscience  
par la personne :

- de sa responsabilité personnelle dans le problème
- et de sa capacité à agir pour le résoudre.



**Faites faire  
l'expérience**

(rappel :  
l'obligation de  
consonance  
cognitive)



## Faites faire l'expérience du nouveau comportement

Faites d'abord changer  
les pratiques : les  
opinions suivront !

La personne construira le  
discours qui justifiera son  
action.

Quand on change de  
comportements, ça  
change les convictions...



## **Facilitez au maximum l'expérience**

**Le plus dur est de rompre l'habitude.**

**La force des habitudes est extrêmement forte, il faut donc faciliter au maximum la nouvelle pratique pour réduire la charge mentale liées au changement.**



A photograph of two women riding bicycles outdoors. The woman in the foreground is wearing a dark blue long-sleeved top and dark pants, looking down at her phone. The woman in the background is wearing a black t-shirt and blue jeans, smiling. They are in front of a colorful wall with graffiti. The text is overlaid on the left side of the image.

**Ne rémunérez pas et n'obligez pas à faire l'expérience**

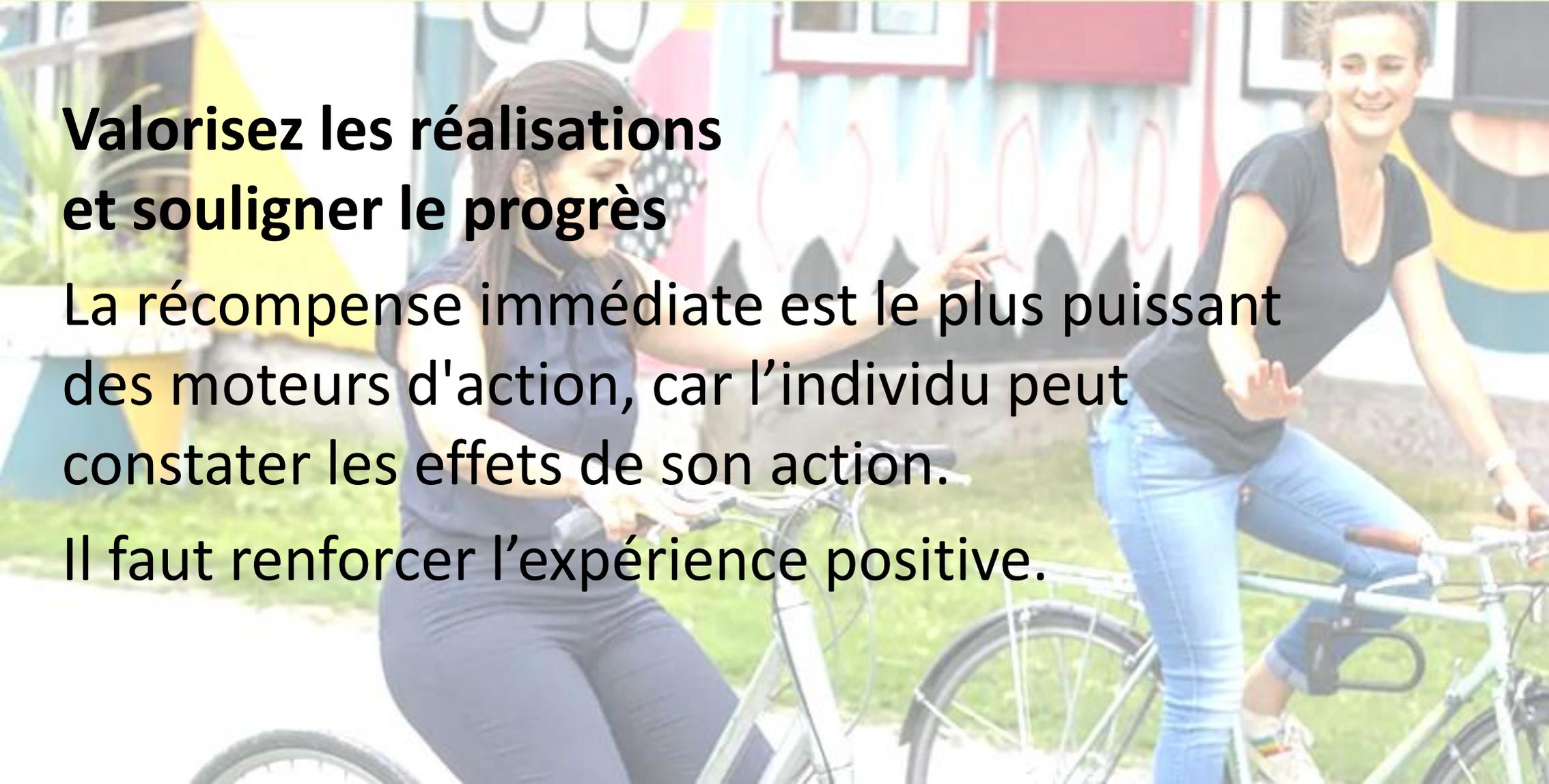
**Favorisez la construction d'une justification interne : la personne doit rester libre afin qu'elle puisse s'appropriier le comportement comme sien.**



**Accompagnez l'expérience  
pour qu'elle se passe le mieux possible**

Le biais de négativité nous fait porter plus d'attention et mieux retenir les émotions désagréables.

L'expérience doit donc particulièrement bien se passer pour ne pas être contreproductive.

A photograph of two women riding bicycles outdoors. The woman on the left is wearing a dark blue sleeveless top and dark pants, looking down at her phone. The woman on the right is wearing a black t-shirt and blue jeans, smiling and looking towards the camera. They are in a colorful, possibly urban or park setting with graffiti on a wall in the background.

## **Valorisez les réalisations et souligner le progrès**

La récompense immédiate est le plus puissant des moteurs d'action, car l'individu peut constater les effets de son action.

Il faut renforcer l'expérience positive.

**Créez l'espace où la personne  
pourra construire et énoncer  
sa justification personnelle**

Par soucis de consonance cognitive, la personne  
devra tenir le discours conforme à son acte.



## Reconnexion à la nature

L'Union Internationale pour la Conservation de la Nature s'adresse aux acteurs de la protection de l'environnement :  
« C'est l'amour de la nature qui pousse les gens à agir, pas la perspective de sa perte ».



**Mettez en contact  
avec la nature  
et suscitez  
l'émerveillement !**



# Les techniques de sensibilisation

- ❑ **Effet de simple exposition** : Exposez fréquemment à la pratique que vous voulez voir adopter.
- ❑ **Maïeutique** : Faites déduire les problèmes que cause le comportement.
- ❑ **Recadrage** : Montrer qu'il existe d'autres points de vue sur la pratique problématique ou la pratique alternative.
- ❑ **Entretien épistémique** : Faites prendre conscience de la fragilité des croyances de la personne.
- ❑ **Effet de contraste** : Faites des propositions plus extrêmes pour rendre la pratique acceptable
- ❑ **Déplacement de la fenêtre d'Overton** : Normalisez la pratique extrême que vous proposez.
- ❑ **Mise en consonance cognitive par l'action d'abord** : Faites faire une expérience.
- ❑ **Reconnexion à la nature** : Mettez en contact avec la nature et suscitez l'émerveillement.