

*De la communication persuasive à la  
communication engageante*

Pr. Robert-Vincent JOULE

# Conclusions

- **1. Il ne suffit pas d'imposer pour obtenir**

# Conclusions

- **1. Il ne suffit pas d'imposer pour obtenir**
- **2. Il ne suffit pas de modifier les idées pour modifier les 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**

# 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**

# 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 qui fassent sens pour moi et pour les autres**

# De la communication persuasive à la communication engageante

*Qui dit quoi à qui par quel canal?*

*Schéma de la communication persuasive (Lasswell)*



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

*Schéma de la communication engageante (Joule)*

Pour un exemple d'application à  
la propreté

**Sous la théorie la plage**

Film réalisé pour les Amphi de FRANCE 5  
Canal U

# Pour en savoir plus sur la théorie de l'engagement

## Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens



Robert-Vincent Joule et Jean-Léon Beauvois figurent parmi les chercheurs francophones en psychologie sociale les plus connus. Le premier est professeur à l'université d'Aix-Marseille, le second à l'université de Nice Sophia Antipolis. Outre ce *Petit traité*, ils ont rédigé ensemble trois ouvrages : *Soumission et idéologies* et *La soumission librement consentie* (Presses universitaires de France), ainsi que *A radical dissonance theory* (Taylor & Francis).

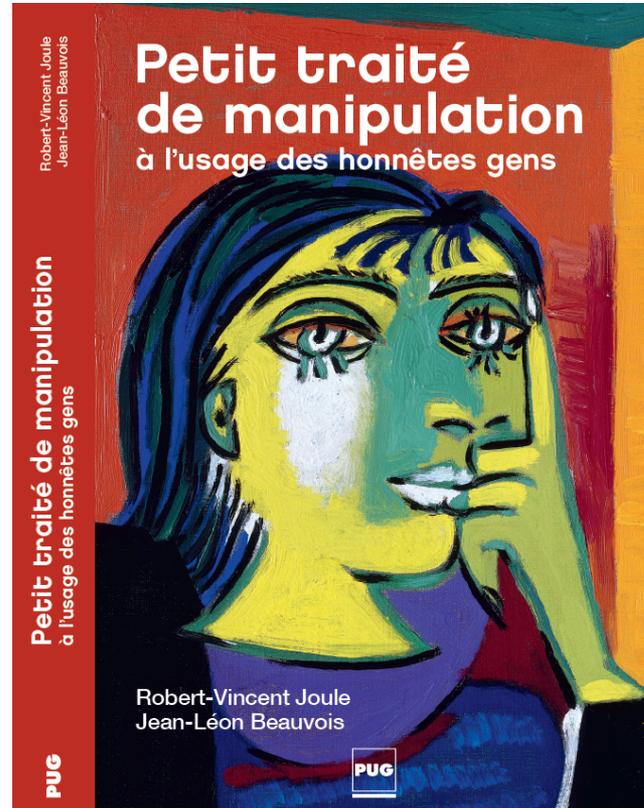
- « Comment amène-t-on autrui à faire ce qu'on voudrait le voir faire ? La solution se trouve dans cette introduction aux techniques de la manipulation. » **LE MONDE**
- « Et le plus fort, c'est que ça marche aussi en amour. Essayez, vous verrez... » **L'ÉCHO DES SWANES**
- « Cinquante ans de recherches scientifiques, basées sur l'administration de la preuve, permettent aujourd'hui à qui veut influencer autrui de mettre un maximum de chances de son côté et à qui en a assez de se faire "manipuler" de mieux comprendre les ressorts psychologiques au moyen desquels il se fait piéger. » **RÉPONSE À TOUT !**
- « Finalement, le titre est on ne peut plus exact. La manipulation est observée sous tous ses angles scientifiques, puis disséquée dans toutes ses utilisations pratiques... » **CHALLENGES**
- « Voici un petit ouvrage à ne pas mettre entre toutes les mains. Deux psychosociologues de talent y démontrent comment, dans la vie de tous les jours, nous sommes manipulés par les commerciaux ou la publicité. Idéal pour ne plus tomber dans le panneau... Mais aussi pour obtenir des autres ce que vous souhaitez. » **ENTREPRISE ET CARRIÈRES**
- « Un livre étonnant, utile, indispensable... qu'il faudrait d'urgence inscrire au programme des écoles primaires, peut-être même avant le code de la route... » **ANNALES DES MINES**

Portrait de Dora Maar Pablo Picasso  
© Succession Picasso 2014  
© RMN - Grand Palais  
photo René-Gabriel Ojéda.



9 782706 118852

Presses universitaires  
de Grenoble - BP 1649  
38026 Grenoble cedex 1  
ISBN 978 2 7061 1886 2  
Code Sotelle-Sodis 564 088 2  
21 €



**DÉJÀ TRADUIT DANS UNE DOUZAINÉ DE LANGUES**  
Un chapitre supplémentaire



9 782706 118852

Presses universitaires  
de Grenoble - BP 1649  
38026 Grenoble cedex 1  
ISBN 978 2 7061 1886 2  
Code Sotelle-Sodis 564 088 2  
21 €

**LE BEST-SELLER**  
de **JOULE** et **BEAUVOIS**  
350 000 exemplaires vendus