

THEORIE DE L'ENGAGEMENT: lorsqu'un individu émet un premier comportement (appelé aussi « acte préparatoire »), cela va le conduire à effectuer d'autres comportements qui vont dans le même sens. Mais pour que l'engagement vers un second comportement soit réellement efficace, l'acte préparatoire doit réunir quelques critères :

Être effectué publiquement, afin que d'autres personnes en soient témoins, plutôt que dans l'anonymat
→ *le dire oralement ou signer de son nom*

La répétition de la première action est plus engageante qu'un acte réalisé une seule fois
→ *se rendre à plusieurs réunions d'information*

L'individu doit avoir le sentiment de ne pas pouvoir revenir en arrière par rapport au comportement effectué
→ *signer un contrat (même s'il n'a pas de valeur officielle)*

Être coûteux en temps ou en énergie.
→ *prendre son temps pour se rendre à des réunions d'informations est plus coûteux que d'apposer sa signature sur une feuille*

L'individu doit se sentir libre d'émettre ou non le comportement, penser que sa volonté à l'effectuer vient de lui-même.

Exemple : intervention menée dans un hôpital pour inciter le personnel à diminuer leur consommation d'énergie dans les locaux.

Actes préparatoires auxquels ils ont participé librement :

- répondre à un questionnaire sur les économies d'énergie,
- participer à une première réunion pendant laquelle il leur était demandé s'ils acceptaient d'effectuer des petits gestes permettant de réduire leur consommation,
- une seconde réunion pour confirmer leur souhait de continuer leurs actions.

→ À la fin de la période le personnel avait réellement réalisé des économies d'énergie et ils déclaraient également trouver ça facile et légitime de le faire.

(Joule, 1991)

