

Par DIFFERENTS INTERVENANTS

Les Transitions
écologiques
et sociales

Conférence

« Facteurs psychosociologiques de l'engagement écologique et aspects juridiques de la citoyenneté »

**Aline VIGNON-BARRAULT, Professeur de droit
Université d'Angers**

Jocelyn BILLOUIN Psychologue social et du travail.

Ateliers les lundis à 18h 30 à l'Institut municipal

14/03/2022 : « l'engagement écologique pour la journée citoyenne » avec le service mission, diversité et citoyenneté

21/03/2022 : « le badge écoresponsable pour reconnaître l'engagement éco-citoyen » avec la Maison de l'Environnement

28/03/2022 : « Serious games pour l'engagement écologique (inscription obligatoire) avec Terre des sciences

04/04/2022 : « Programme Vigie nature et sauvages de ma rue », des exemples de sciences participatives et présentation de la mallette pédagogique avec Le Muséum des sciences naturelles.

Ateliers les lundis à 18h 30 à l'Institut municipal

14/03/2022 : « l'engagement écologique pour la journée citoyenne » avec le service mission, diversité et citoyenneté

21/03/2022 : « le badge écoresponsable pour reconnaître l'engagement éco-citoyen » avec la Maison de l'Environnement

28/03/2022 : « Serious games pour l'engagement écologique ([inscription obligatoire](#)) avec Terre des sciences

04/04/2022 : « Programme Vigie nature et sauvages de ma rue », des exemples de sciences participatives et présentation de la mallette pédagogique avec Le Muséum des sciences naturelles.

Introduction

Quand l'Economie en vient à détruire l'Ecologie

Financiarisation de l'économie mondiale

Chacun peut prendre conscience de l'injustice sociale

Inégalités sociales et points de rupture

Catastrophe Ecologique : Tous coupables ?

« Voici venu le temps du monde fini » Albert Jacquard

- Le réveil des peuples face à leurs dirigeants
- Les citoyens réagissent : marche pour le climat
- Prendre part au renouveau écologique de la Terre



Engagement citoyen, déjà dans la philosophie

- **Jean-Paul Sartre.** philosophie existentielle
 - « S'engager » revient à se construire, à se révéler par ses actes. Et, à chaque acte, l'homme engage l'humanité tout entière
- **Pour Camus**
 - il s'agit de faire face à l'absurdité de la condition humaine : pour cela l'homme doit se révolter, ce qui conduit à s'engager dans l'action et donne sens au monde et à l'existence.



J.P. Sartre et A. Camus : des philosophies de l'engagement

Ainsi, dans ces philosophies (Sartre, Camus), « l'engagement » est à la fois une nécessité et une chance : nécessité de se révolter ; et une chance de se construire.

A la base de l'Engagement : le militantisme

- Quand il y a une forte cohérence entre nos valeurs/et nos actes :
 - c'est le « militantisme » que l'on retrouve dans les syndicats, les partis politiques, les ONG, les associations...
- C'est par ses engagements que l'homme peut « modeler » le monde et le construire avec idéalisme, en répondant à la question :

« Dans quel genre de monde la vie vaut la peine d'être vécue et qu'on s'engage pour lui ? ».

Psychologie sociale et Engagement

- **L'engagement étant ce qui lie l'individu à ses actes**, tout individu a un besoin de cohérence interne qui l'amène à relier ses pensées / à ce qu'il fait.
 - **« Notre engagement est dû à nos attitudes »**
- **L'Attitude** : Ce sont des pensées qui ont une fonction évaluative en termes « d'Attraction/ Répulsion/ Indifférence » sur tout ce qui nous entoure : objets, idées, êtres, groupes, disciplines scolaires...et qui vont orienter notre comportement envers ces objets, êtres, groupes...
- **L'Attitude a une structure psychologique complexe, faite de 3 composantes :**
 - **Une composante affective** : émotions et sentiments provoqués par l'objet ;
 - **Une composante cognitive et évaluative** : connaissances et croyances sur l'objet ;
 - **Une composante conative et donc comportementale** : l'intention de comportement envers l'objet.
- **Prenons un exemple : Attitude d'un individu vis-à-vis d'une voiture neuve**

Psychologie sociale et Engagement

- **Comment se sont formées nos « attitudes » ?**

Nos attitudes, c'est à dire cette « Attirance/ Répulsion/ Indifférence » envers des êtres, des idées, des actions, des choses..., se sont constituées au cours de notre éducation et de notre socialisation et sont devenues des évidences à l'âge adulte !

Les attitudes sont donc plus ou moins proches des connaissances et des faits et peuvent à ce titre s'avérer :

- Soit vraies/ Soit fausses, car elles sont subjectives ;
 - Elles peuvent être faibles, simplistes, irrationnelles et aisément contredites ;
 - Ou au contraire solides, complexes, bien argumentées.
- **L'attitude se révèle par le comportement**
 - Il faut donc bien comprendre que l'attitude n'existe pas en tant que telle : c'est une inférence basée sur l'observation des comportements d'un individu.
 - Exemple : Alain aime le TGV.

Psychologie sociale et Engagement

- **Lewin et le changement des habitudes alimentaires** - Expérience de Kurt Lewin, psychologue social au M.I.T. (Boston, USA), 1942/43

« Il s'agissait de convaincre des ménagères de la qualité nutritive des abats pour qu'elles les cuisinent en cette période de guerre et de pénurie » :

1- Après une série de conférences très argumentées, données par des médecins, des diététiciens et des cuisiniers pour expliquer la qualité nutritive, gustative et la préparation des abats :

Lewin s'aperçut que seules 3 % des ménagères passaient à l'acte.

2- Il décide alors de réunir les ménagères en petits groupes : on présente les mêmes arguments, mais un animateur va les faire parler afin de comprendre leurs attitudes et leurs résistances. A la fin de la séance il demande aux ménagères qui vont cuisiner des abats dans la semaine, de lever la main :

Cette fois-ci 33 % des ménagères cuisinèrent des abats.

Psychologie sociale et Engagement

- **Lewin et le changement des habitudes alimentaires**

- **Kurt Lewin venait de découvrir deux choses :**

- 1- « En discutant avec les ménagères, il s'aperçut qu'elles adhéraient à une norme implicite de groupe : « Consommer des bas morceaux est un indicateur de bas niveau social. Que vont en penser ma famille, les voisins ? ». Par l'écoute, il venait de « décristalliser » cette norme ;
- 2- De plus, leur engagement public en fin de séance opère un « gel décisionnel » : celui qui prend une décision tend à la geler en maintenant un comportement cohérent avec celui-ci !

Lewin venait d'obtenir un changement :

- *Pas en renforçant les points positifs pour cuisiner les abats,*
- *Mais en diminuant les forces négatives, à la base de leurs résistances.*

Lewin a ainsi mis en évidence, que le changement des attitudes passait par trois phases

Psychologie sociale et Engagement

- **Les 3 phases du changement d'Attitudes selon Kurt Lewin :**

- 1- Phase de décristallisation ou « dégel ».

- *C'est la prise de conscience de la nécessité du changement : nos habitudes ne sont plus satisfaisantes ;*

- 2- Phase de déplacement.

- *C'est le changement proprement dit, qui s'accompagne de confusion, désarroi car c'est nouveau : il faut prendre ses marques, se roder ;*

- 3- Phase de recristallisation

- *Un fort sentiment de confort et de stabilité se révèle dans ce nouveau système qui doit toutefois être soutenu par les « transféreurs » ou la hiérarchie pour ancrer ces nouvelles façons d'AGIR.*

Psychologie sociale et Engagement

- **Les 5 facteurs déterminants de l'engagement** qui renforcent le lien entre la personne/ et ce qu'elle fait :
 - Le Caractère public ou privé de l'acte : c'est plus engageant en public ;
 - La répétition d'un acte : plus engageant que de le faire une seule fois ;
 - L'Irréversibilité de l'acte : quand on ne peut pas revenir en arrière après avoir agi ;
 - Le caractère coûteux /ou non, de l'acte : en temps, énergie, finance ;
 - Le sentiment de liberté : plus on se sent libre de la faire et plus on le fera.
- **Une autre question à trancher : Rationalité ou Affectivité dans l'engagement ?**
« En d'autres termes, notre engagement est-il le fruit de notre conscience //ou a-t-il des ressorts plus cachés, plus inconscients qu'on ne le croit ? »
S'engage-t-on après une conférence ? Ou après une rencontre avec un/une représentante ?
 - En fait les deux approches sont vraies (structure complexe de l'attitude) et peuvent se produire en sens inverse : de l'affectivité vers la raison

Psychologie sociale et Engagement

- **Deux types d'Acte :**

- 1- Ceux conformes à nos attitudes et valeurs :
 - Si l'acte est en accord avec nos attitudes tout va bien
- 2- Et ceux problématiques, qui vont à l'encontre de nos opinions, croyances ou motivations :
 - Ici l'Acte va entraîner un changement de nos pensées envers l'objet, par un ajustement mental à l'acte : c'est le **processus de rationalisation**.

« La rationalisation consiste en une justification consciente et rationnelle d'une conduite produite par des motivations inconscientes. »

Donc, la rationalisation est toujours « secondaire » car elle consiste à expliquer et justifier ses comportements, APRES qu'ils aient eu lieu !!

- **Illustration par une expérience en psychologie sociale**

Psychologie sociale et Engagement

- **La Dissonance cognitive**

- Léon Festinger (1919/1989), psychologue social, va forger le concept de « dissonance cognitive » (1957) :

*« **Tout individu a un besoin de consonance cognitive** » c'est à dire d'une cohérence interne entre ses pensées //et ses comportements. »*

- **A l'origine de la dissonance :**

La « dissonance » surgit quand une tension interne s'exerce sur les cognitions d'une personne (pensées, croyances, émotions et attitudes) et génère un malaise psychologique :

- ***soit parce qu'elles viennent à s'opposer entre elles ;***
- ***soit parce qu'elles sont contraires à un comportement.***

- Deux exemples :

- Fumer donne le cancer/ mais on fume quand même ;
- Être écologiste/ mais travailler dans une centrale nucléaire.

Stratégies de réduction de la dissonance

- Pour réduire la dissonance, on peut opter entre :
 - Soit : Changer de comportement ;
 - Soit : Changer d'attitude, donc de pensées à propos de l'objet en adoptant l'une des trois stratégies suivantes :
 - On conserve ses attitudes et comportements et on rejette tout ce qui vient perturber nos certitudes ;
 - On peut ajouter des infos consonantes qui vont venir renforcer nos croyances et certitudes ;
 - Ou minimiser l'importance des infos dissonantes en les critiquant pour se rassurer de croire ce que l'on pense.

Mais c'est toujours en dernier ressort le comportement accompli qui vient renforcer ou transformer l'attitude que l'on avait au départ.

En Résumé

Pour expliquer la relation Attitudes/ Comportements, la psychologie sociale est passée par trois étapes qui renvoient à 3 conceptions de l'homme :

- Soit un être rationnel qui décide : modèle culturel cartésien du traitement de l'info
 - *Courant des théories de la persuasion ;*
- Soit il est flexible, agit en fonction des circonstances et des situations : il a un comportement qu'il viendra rationaliser après coup (comportements sociaux extorqués)
 - *Courant des théories de l'engagement et de la rationalisation ;*
- Soit il est manipulable : la seule évocation « d'être libre » induit la soumission
 - *C'est le courant de la « soumission librement consentie »*

En fait, ces trois façons de fonctionner se retrouvent à différents moments, dans nos vies et ne sont pas exclusives l'une de l'autre.

« L'engagement et le Green Gap »

Cette expression « Green Gap », vient de « attitude behavior gap » :

C'est l'écart observé par les spécialistes de l'écologie entre Attitude/ et Comportement chez les gens :

- D'une part ils disent avoir une forte prise de conscience pour l'écologie et la planète ;
- Mais d'autre part leurs actes ne confirment pas cela : seuls 10% du budget des ménages sont consacrés aux produits bio et équitables.

Cela tient à plusieurs raisons:

- Chacun agit alternativement selon des valeurs éco-responsables et altruistes/ou égocentrées, or ces dernières priment à l'acte d'achat en lien avec le pouvoir d'achat ;
- De plus, l'individu pense qu'en fin de compte, son comportement ne changera rien à la pollution ou au climat ;

« L'engagement et le Green Gap »

Autres raisons explicatives du Green Gap :

- Une méconnaissance des possibilités qui existent sur un territoire donné (angevin ou départemental) quant aux organismes impliqués dans les gestes écologiques ;
- Pouvoir rencontrer des experts ou des « transféreurs » qui peuvent nous broser un panorama général sur les actions écologiques locales à réaliser.
- Enfin être seul et manquer parfois de l'impulsion pour franchir le pas. Retrouver la motivation grâce à l'énergie de groupe au sein des équipes des structures impliquées.

Par conséquent l'écologie individuelle se trouve souvent limitée au simple tri sélectif de nos déchets ou au compostage.

C'est pourquoi 4 ateliers vous seront proposés sur les mois de mars et avril afin de vous accompagner dans cette démarche. 1^{er} Atelier : Lundi 14 mars à 18h30.

Conclusion - débats

Notre époque et la crise écologique

- D'une part des dangers qui menacent la vie sur Terre : pollution et changement climatique
- D'autre part, l'évolution de la conscience individuelle et l'intérêt pour l'écologie et la planète mais aussi des progrès scientifiques et technologiques qui pourraient apporter des solutions nouvelles.

En chinois, l'idéogramme qui représente la « crise » ou « Wei Ji », comporte cette double signification



Conclusion - débats

- **L'Apprentissage Social, clé du changement ?**

Les psychologues sociaux tels que Julian Rotter, Albert Bandura proposent depuis 60/70 une troisième forme d'apprentissage.

Après :

- L'acquisition par Stimuli/Réponses : ou conditionnement classique (modèle pavlovien) ;
- L'apprentissage opérant : qui est basé sur le principe des punitions /récompenses (modèle de Skinner) ;

Ils ont mis en évidence l'apprentissage vicariant qui consiste à apprendre de nouveaux comportements en observant les autres

Par conséquent, voir autour de soi, de plus en plus de comportements éco-responsables pourra avoir un effet contagieux salvateur pour la société.

Conclusion - débats

La découverte des « Neurones Miroirs » Giacomo Rizzoli de l'Université de Parme (Italie)
1990

- Ces neurones jouent un rôle central dans la « cognition sociale » dans « les processus cognitifs (mémoire, raisonnement, perception...) impliqués dans nos interactions sociales avec les autres ».
- Les neurones miroirs peuvent être qualifiés « d'Empathiques »
 - ils sont activés quand l'individu exécute une action (action de soi),
 - quand il l'observe faite par autrui,
 - voire quand il l'imagine.

Ce qui explique le phénomène de contagion émotionnelle dans une foule.

La Résilience à l'échelle d'une société

« résilience » qui est une attitude pro-active qui consiste à rebondir plutôt qu'à se laisser submerger par l'adversité, à se résigner ou à s'inhiber.

Nous pouvons relever les défis qui se présentent à nous avec les qualités propres à la nature humaine : intelligence, solidarité, conscience et sagesse.

L'effet accélérateur de cette résilience planétaire sera l'Education, en enseignant auprès des enfants l'importance du respect de la nature et de l'écologie.

Mais éduquer est un processus sur le temps long, au moins une génération (20 ans) alors que, comme nous le faisait remarquer Michel Serres, « Nous sommes pris par l'urgence »

L'éducation
est l'arme
la plus puissante pour
changer
le monde.

Nelson Mandela

Nelson Mandela l'avait compris :

« Eduquer, c'est changer le Monde »