

L'acquiescement répété : une nouvelle procédure de soumission librement consentie au service de la privation de tabac.

Marie Marchand, Séverine Halimi-Falkowicz

L'objectif de notre étude était de tester une nouvelle procédure de soumission librement consentie (Joule et Beauvois, 2002) : l'acquiescement répété (AR). Cette procédure, suggérée par Cialdini et Sagarin (2005), consiste à amener le sujet à répondre « oui » à plusieurs questions successives, avant de lui soumettre une requête impliquant également une réponse « oui ». Deux expérimentations ont été réalisées, et l'AR était notamment confronté à un pied-dans-la-porte (PDP) (Freedman et Fraser, 1966).

L'expérimentation 1 visait à déterminer le nombre de questions nécessaires à l'obtention d'un effet d'AR. Suivant la condition expérimentale, les sujets étaient amenés à répondre, sur le tabac, à 1, 2, 3, 4 ou 5 questions, impliquant, chacune, soit une réponse « oui » (5 conditions d'AR), soit une réponse brève (5 conditions de PDP). On leur proposait ensuite une privation de tabac de 24 heures, et l'acceptation verbale était mesurée. En condition contrôle, la requête était directement formulée. Les résultats montrent que l'AR est efficace, par rapport à la condition contrôle, quand 4 (80% vs 40%, $chi^2 = 6.67$ à $p < .01$) ou 5 (85% vs 40%, $chi^2 = 8.64$ à $p < .01$) questions sont posées. Le PDP s'avère également efficace par rapport à la condition contrôle, quand 4 (70% vs 40%, $chi^2 = 3.64$ à $p < .10$) ou 5 (70% vs 40%, $chi^2 = 3.64$ à $p < .10$) questions sont posées.

L'expérimentation 2 visait à savoir si les effets obtenus relevaient de la formulation exclusive de simples « oui », ou, plus globalement, du placement de l'individu dans une dynamique générale d'approbation. Dans toutes les conditions expérimentales, les sujets étaient amenés à répondre à 4 questions sur le tabac, qui impliquaient, chacune, soit une réponse « oui » (condition d'AR « classique »), soit une réponse « vrai » (sémantique proposée par l'expérimentatrice ; condition d'AR « vrai »), soit un « accord » (échelle en 7 points allant de 1 « pas du tout d'accord » à 7 « tout à fait d'accord » ; condition d'AR « accord »), soit une réponse brève (condition de PDP). On leur proposait ensuite une privation de tabac de 24 heures, et l'acceptation verbale était mesurée. En condition contrôle, la requête était directement formulée. Les résultats montrent que l'AR relève d'une dynamique générale d'approbation (17,85% d'acceptation dans la condition contrôle, contre, respectivement, 46,42% en condition d'AR « classique » ($chi^2 = 5.24$ à $p < .05$), 50% en condition d'AR « vrai » ($chi^2 = 6.45$ à $p < .05$), et 46,42% en condition d'AR « accord » ($chi^2 = 5.24$ à $p < .05$)). Cette fois, cependant, le PDP ne se différencie pas de la condition contrôle (respectivement, 35,71% vs. 17,85% ; $chi^2 = 2.28$, *ns*).

Les résultats obtenus seront discutés.

Cialdini, R.B. & Sagarin, B.J. (2005). Principles of interpersonal influence. In T.C. Brock, M.C. Green (Eds), *Persuasion: psychological insights and perspectives*. Thousand Oaks, CA: Sage.

Freedman, J., & Fraser, S. (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 195-202.

Joule, R.-V. & Beauvois, J.-L. (2002). *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.