

---

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

**Marie Marchand \*, Séverine Halimi-Falkowicz \*\***

*\* Université de Toulouse ; UTM-IUT de Figeac ; LRP-mip (Laboratoire de recherche pluridisciplinaire du nord-est de Midi-Pyrénées) ; Avenue de Nayrac. F-46100 Figeac.*

*\*\* Laboratoire de psychologie sociale, Université de Provence, 29 av. Robert-Schuman, 13621 Aix-en-Provence cedex 1*

*marie.marchand@univ-tlse2.fr ; severinehalimi@free.fr*

## **Sections de rattachement : 16**

### **RÉSUMÉ :**

L'objectif de notre étude était de tester expérimentalement une nouvelle procédure de soumission librement consentie (Joule et Beauvois, 2002), suggérée par Cialdini et Sagarin (2005) : l'acquiescement répété (AR). L'AR consiste à amener le sujet à répondre « oui » à plusieurs questions successives, avant de lui soumettre la requête cible. Deux expérimentations ont été réalisées auprès d'étudiantes fumeuses. La première visait à déterminer le nombre de questions nécessaires à l'obtention d'un effet d'AR. La seconde 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. L'AR était également confronté chaque fois à une procédure de pied-dans-la-porte (Freedman et Fraser, 1966). Les résultats montrent que 4 questions suffisent pour obtenir un effet (expérimentation 1), et que l'effet obtenu relève du placement de l'individu dans une dynamique générale d'approbation (expérimentation 2).

*MOTS-CLÉS : Soumission librement consentie, acquiescement répété, pied-dans-la-porte, privation de tabac.*

## **1. Les procédures de soumission librement consentie**

Les procédures permettant d'augmenter la probabilité de voir quelqu'un faire librement ce qu'on attend de lui ont fait l'objet d'applications dans des champs très divers (cf. Joule et Beauvois, 1998, 2002 ; Girandola, 2003 ; Guéguen, 2004 ; Cialdini, 1984), y compris dans le champ de la santé publique. Parmi les plus courantes, on peut citer celles du pied-dans-la-porte (Freedman & Fraser, 1966), de l'amorçage (Cialdini, Cacioppo, Bassett & Miller, 1978) ou de la porte-au-nez (Cialdini, Vincent, Lewis, Catalan, Wheler & Lee Darby, 1975). Prenons par exemple la procédure de pied-dans-la-porte (PDP) (Freedman & Fraser, 1966). Cette procédure est la procédure de soumission librement consentie qui a fait l'objet du plus grand nombre de publications. Elle consiste à amener le sujet à réaliser un premier acte préparatoire peu coûteux, avant de lui proposer de réaliser un second acte, plus coûteux cette fois (comportement attendu). Dans l'expérience princeps de Freedman et Fraser (1966), par exemple, on proposait aux sujets d'installer, dans leur jardin, un grand panneau publicitaire sur la sécurité routière (comportement attendu). 76 % des sujets ont accepté l'installation de ce panneau après avoir accepté, au préalable, d'apposer une petite affichette du même thème sur leur fenêtre (acte préparatoire), contre 17 % en demande directe.

## **2. L'acquiescement répété : une procédure de soumission librement consentie récemment mise en évidence**

Cialdini et Sagarin (2005) ont récemment évoqué une nouvelle façon de procéder. Selon ces auteurs, la probabilité d'acceptation d'une requête devrait être plus grande si, préalablement, le sujet a été amené à répondre « oui » plusieurs fois de suite, à une série de questions. Concrètement, il s'agit de poser plusieurs questions spécifiques au sujet dont on recherche le concours (3 questions par exemple) : des questions appelant toutes une réponse « oui ». A l'issue de cette série de questions/réponses, une dernière question à laquelle les sujets peuvent encore répondre par « oui » est alors posée : il s'agit, cette fois, de la requête cible, qui porte sur le comportement attendu. Cette façon de procéder favoriserait l'acceptation de la requête.

A notre connaissance, cette procédure a fait l'objet d'une seule étude expérimentale (Marchand et Joule, 2007), sous la dénomination d'« acquiescement répété » (AR). Dans cette étude, les sujets étaient des étudiantes d'une université du Sud de la France, toutes fumeuses, et la procédure d'AR était confrontée à une procédure de PDP. D'un point de vue formel, la procédure d'AR ressemble en effet à celle du PDP : dans les deux cas, l'acceptation d'un premier acte préparatoire (répondre à une série de questions, dans le cadre de l'AR) favorise celle du comportement attendu (requête cible). Dans cette expérimentation, dans les conditions expérimentales, les sujets étaient amenés à répondre, suivant la condition, soit à 4 questions, soit à 7 questions. Pour une moitié d'entre eux, les questions posées impliquaient toutes, sans exception, une

réponse « oui » (conditions d'AR) ; pour l'autre moitié, les questions posées n'impliquaient pas de réponses « oui » mais une réponse extrêmement brève (conditions de pied dans la porte). A l'issue de cette série de questions/réponses, l'expérimentatrice posait aux sujets une dernière question (requête cible) : il s'agissait, pour eux, d'accepter verbalement une privation de tabac de 24 heures (mesure principale). Un rendez-vous était pris, et le nombre de sujets se rendant effectivement au rendez-vous était noté (mesure secondaire). Dans la condition, contrôle, la requête cible était directement formulée. Les résultats montrent que les fumeurs sont plus enclins à accepter la privation de tabac lorsqu'ils sont soumis à une procédure d'AR (75 %), que lorsqu'ils sont soumis à une procédure de PDP (40 %), ou encore comparativement à la condition contrôle (15 %). Il en est de même en ce qui concerne les privations comportementales effectives (respectivement : 40 %, 0 %, et 25 %). Toutefois, l'enchaînement de 7 « oui » ne s'avère plus efficace que l'enchaînement de 4 « oui », dans cette étude, ni sur le plan des intentions comportementales (80 % vs 70 %), ni sur le plan des comportements effectifs (50 % vs 30 %).

Dans le cadre des deux expérimentations que nous avons réalisées, nous avons souhaité avancer dans la compréhension de la procédure d'AR. L'expérimentation 1 visait à déterminer le nombre de questions nécessaires à l'obtention d'un effet d'AR.

### **3. Expérimentation 1**

#### **3.1. Procédure**

Les sujets, des étudiantes toutes fumeuses, étaient abordés individuellement sur le campus universitaire d'une université du Sud de la France. Soit ils étaient soumis à une procédure d'AR (5 conditions de 20 sujets), soit ils étaient soumis à une procédure de PDP (5 conditions de 20 sujets), soit ils étaient placés dans une condition contrôle (20 sujets). L'expérimentation comprenait par conséquent 11 conditions de 20 sujets, soit 220 sujets. Indépendamment de la condition, l'expérimentatrice se présentait comme étant membre d'une association d'aide à l'arrêt du tabagisme, et proposait aux sujets fumeurs de s'abstenir de fumer durant une période de 24 heures, soit après avoir répondu à quelques questions (conditions expérimentales), soit directement (condition contrôle).

Dans le cadre de l'AR, l'expérimentatrice posait, suivant la condition expérimentale, soit 1, soit 2, soit 3, soit 4, soit 5 questions appelant une réponse « oui », l'ordre de ces questions étant randomisé. Les questions posées étaient les suivantes : (1) Pensez-vous que fumer est risqué pour la santé ? (2) Pensez-vous que fumer marque une forme de dépendance ? (3) Avez-vous déjà vu à la télévision ou entendu à la radio des campagnes contre le tabagisme ? (4) Pensez-vous que les cigarettes coûtent cher aujourd'hui ? (5)

Pensez-vous que pour une femme enceinte, il est risqué de fumer (pour son futur enfant) ? Les sujets qui répondaient « non » au moins à l'une de ces questions n'étaient pas retenus pour la suite de l'expérience (en moyenne, moins de 2 par condition). Dans le cadre du PDP, l'expérimentatrice posait également de 1 à 5 questions, suivant la condition expérimentale, et l'ordre de ces questions était également randomisé. Cette fois, cependant, les réponses appelées étaient des réponses brèves, qui ne nécessitaient pas l'énonciation d'une acceptation ou d'un refus. Les questions posées étaient les suivantes : (1) « Vous avez fumé votre 1ère cigarette : Par curiosité / Pour imiter les autres / Parce que c'était interdit ? » (2) « Combien de cigarettes fumez-vous par jour, en moyenne ? » (3) « Combien de temps après votre réveil fumez-vous votre première cigarette ? » (4) « Le soir, combien de temps avant de vous coucher et d'éteindre la lumière fumez-vous votre dernière cigarette ? » (5) « Quelle est votre marque (et type) de cigarettes habituelle ? ».

Du point de vue de la requête cible, l'expérimentatrice formulait la question suivante : « Est-ce que vous seriez prêt à ne pas fumer pendant au moins 24h ? ». Elle relevait tout d'abord l'acceptation verbale (ou le refus) du sujet de se priver de tabac durant 24 heures (première mesure). Lorsque les sujets acceptaient, un rendez-vous était pris, et l'expérimentatrice relevait, le jour du rendez-vous, le nombre de sujets présents, s'étant effectivement privés de tabac (seconde mesure).

### 3.2. Résultats

En ce qui concerne la soumission verbale (cf. tableau 1), la procédure d'AR ne se différencie pas de la condition contrôle lorsque sont posées 1 (40 % vs 40 %,  $\chi^2 = 0$ , *ns*), 2 (45 % vs 40 %,  $\chi^2 = 0.01$ , *ns*) ou 3 (65 % vs 40 %,  $\chi^2 = 2.51$ , *ns*) questions. Elle se révèle par contre efficace dès lors que sont posées 4 (80 % vs 40 %,  $\chi^2 = 6.67$ ,  $p < .01$ ) ou 5 questions (85 % vs 40 %,  $\chi^2 = 8.64$ ,  $p < .01$ ). Globalement, l'effet simple de cette variable est en outre tendancielle (63 % vs 40 %,  $\chi^2 = 3.65$ ,  $p < .10$ ). En ce qui concerne le PDP, on observe le même type de pattern : la procédure ne se différencie pas de la condition contrôle lorsque sont posées 1 (35 % vs 40 %,  $\chi^2 = 0.11$ , *ns*), 2 (30 % vs 40 %,  $\chi^2 = 0.44$ , *ns*) ou 3 (60 % vs 40 %,  $\chi^2 = 1.6$ , *ns*) questions. Elle se révèle par contre efficace dès lors que sont posées 4 (70 % vs 40 %,  $\chi^2 = 3.64$ ,  $p < .10$ ) ou 5 questions (70 % vs 40 %,  $\chi^2 = 3.64$ ,  $p < .10$ ). Globalement, on n'observe cependant aucun effet simple (53 % vs 40 %,  $\chi^2 = 1.13$ , *ns*). En outre, on n'observe pas de différences entre les procédures d'AR et de PDP, quel que soit le nombre de questions posées (respectivement : pour 1 question posée : 40 % vs 35 %,  $\chi^2 = 0.11$ , *ns* ; pour 2 questions posées : 45 % vs 30 %,  $\chi^2 = 0.96$ , *ns* ; pour 3 questions posées : 65 % vs 60 %,  $\chi^2 = 0.11$ , *ns* ; pour 4 questions posées : 80 % vs 70 %,  $\chi^2 = 0.53$ , *ns* ; pour 5 questions posées : 85 % vs 70 %,  $\chi^2 = 1.29$ , *ns*). Globalement, aucune différence n'apparaît non plus entre les deux procédures (respectivement : 63 % vs 53 %,  $\chi^2 = 2.05$ , *ns*).

Tableau 1 : soumission verbale selon les conditions.

Nombre de questions	1	2	3	4	5
AR	40 % (8/20)	45 % (9/20)	65 % (13/20)	80 % (16/20)	85 % (17/20)
PDP	35 % (7/20)	30 % (6/20)	60 % (12/20)	70 % (14/20)	70 % (14/20)
Contrôle	40 % (8/20)				

En ce qui concerne la soumission comportementale (cf. tableau 2), les résultats vont dans le même sens que précédemment. La procédure d'AR ne se différencie pas de la condition contrôle lorsque sont posées 1 (10 % vs 10 %,  $\chi^2 = 0$ , *ns*) ou 2 (30 % vs 10 %,  $\chi^2 = 2.5$ , *ns*) questions. Elle se révèle par contre efficace dès lors que sont posées 3 (35 % vs 10 %,  $\chi^2 = 3.58$ ,  $p < .10$ ), 4 (40 % vs 10 %,  $\chi^2 = 4.8$ ,  $p < .05$ ) ou 5 questions (40 % vs 10 %,  $\chi^2 = 4.8$ ,  $p < .05$ ). Globalement, l'effet simple de cette variable est en outre tendancielle (31 % vs 10 %,  $\chi^2 = 3.69$ ,  $p < .10$ ). En ce qui concerne le PDP, on observe le même type de pattern : la procédure ne se différencie pas de la condition contrôle lorsque sont posées 1 (10 % vs 10 %,  $\chi^2 = 0$ , *ns*) ou 2 (15 % vs 10 %,  $\chi^2 = 0.23$ , *ns*) questions. Elle se révèle par contre efficace dès lors que sont posées 3 (35 % vs 10 %,  $\chi^2 = 3.58$ ,  $p < .10$ ), 4 (40 % vs 10 %,  $\chi^2 = 4.8$ ,  $p < .05$ ) ou 5 questions (35 % vs 10 %,  $\chi^2 = 3.58$ ,  $p < .10$ ). Globalement, aucun effet simple n'apparaît cependant (27 % vs 10 %,  $\chi^2 = 2.63$ , *ns*). En outre, on n'observe pas de différences entre les procédures d'AR et de PDP, quel que soit le nombre de questions posées (respectivement : pour 1 question posée : 10 % vs 10 %,  $\chi^2 = 0$ , *ns* ; pour 2 questions posées : 30 % vs 15 %,  $\chi^2 = 1.29$ , *ns* ; pour 3 questions posées : 35 % vs 35 %,  $\chi^2 = 0$ , *ns* ; pour 4 questions posées : 40 % vs 40 %,  $\chi^2 = 0$ , *ns* ; pour 5 questions posées : 40 % vs 35 %,  $\chi^2 = 0.11$ , *ns*). Globalement, aucune différence n'apparaît non plus entre les deux procédures (respectivement : 31 % vs 27 %,  $\chi^2 = 0.39$ , *ns*).

Tableau 2 : Soumission comportementale selon les conditions.

Nombre de questions	1	2	3	4	5
AR	10 % (2/20)	30 % (6/20)	35 % (7/20)	40 % (8/20)	40 % (8/20)
PIED-DANS-LA- PORTE	10 % (2/20)	15 % (3/20)	35 % (7/20)	40 % (8/20)	35 % (7/20)
Contrôle classique	10 % (2/20)				

### **3.3. Discussion**

Conformément à la suggestion de Cialdini et Sagarin (2005) et comme dans l'expérimentation réalisée par Marchand et Joule (2007), amener les sujets à répondre « oui » plusieurs fois de suite à une série de questions, nous a bien permis d'augmenter la probabilité d'acceptation de la requête. Les étudiantes ont en effet été plus nombreuses à accepter une privation de tabac durant 24 heures, tant verbalement que comportementalement, en condition d'AR qu'en condition contrôle. Sur la base des résultats que nous avons obtenus, 4 questions s'avèrent par ailleurs nécessaires et suffisantes pour obtenir un effet d'AR, du point de vue de l'acceptation verbale. Du point de vue de la soumission comportementale, 3 questions apparaissent même suffire pour obtenir un effet par rapport à la condition contrôle. Enfin, lorsque l'on tient également compte des résultats obtenus dans le cadre du PDP, les deux patterns de résultats (AR vs PDP) se ressemblent à quelques détails près. Par conséquent, sachant que, d'un point de vue formel, la procédure d'AR ressemble à celle du PDP<sup>1</sup>, on pourrait se demander, d'un point de vue théorique, si la procédure d'AR représente à part entière une nouvelle procédure de soumission librement consentie, ou si, plutôt, elle ne correspond pas qu'à une forme particulière de PDP, tout simplement. Comme l'évoquent Cialdini et Sagarin (2005), la procédure d'AR pourrait en effet reposer sur le même principe que l'un de ceux proposé pour rendre compte des effets de PDP : sur un principe de consistance (e.g., Burger, 1999), un AR induisant un acquiescement final.

L'expérimentation 2 visait à savoir si les effets obtenus dans l'expérimentation 1 relevaient de la formulation exclusive de simples « oui », ou, plus globalement, du placement de l'individu dans une dynamique générale d'approbation.

## **4. Expérimentation 2**

### **4.1. Procédure**

Comme dans l'expérimentation 1, les sujets, des étudiantes toutes fumeuses, étaient abordés individuellement sur le campus universitaire d'une université du Sud de la France. Soit ils étaient soumis à une procédure d'AR (3 conditions de 28 sujets), soit ils étaient soumis à une procédure de PDP (1 condition de 28 sujets), soit ils étaient placés dans une condition contrôle (28 sujets). L'expérimentation comprenait par conséquent 5 conditions de 28 sujets, soit 140 sujets. Comme précédemment, indépendamment de la condition, l'expérimentatrice se présentait comme étant membre d'une association

---

<sup>1</sup> Dans les deux cas, acceptation d'un premier acte préparatoire, qui consiste à répondre à une série de questions allant dans le sens de la requête finale.

d'aide à l'arrêt du tabagisme, et proposait aux sujets fumeurs de s'abstenir de fumer durant une période de 24 heures, soit après avoir répondu à quelques questions (conditions expérimentales), soit directement (condition contrôle).

Dans le cadre de l'AR, 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 »). Les questions posées correspondaient, chaque fois, à 4 des questions posées dans l'expérimentation 1, en condition d'AR, et étaient proposées en ordre fixe : (1) Pensez-vous que fumer est risqué pour la santé ? (2) Pensez-vous que fumer marque une forme de dépendance ? (3) Pensez-vous que pour une femme enceinte, il est risqué de fumer (pour son futur enfant) ? (4) Pensez-vous que les cigarettes coûtent cher aujourd'hui ? Les sujets qui répondaient par la négative au moins à l'une de ces questions n'étaient pas retenus pour la suite de l'expérience (en moyenne, moins de 2 par condition). Dans le cadre du PDP, l'expérimentatrice posait également 4 questions sur le tabac (leur ordre de présentation était également fixe) Cette fois, cependant, les réponses appelées étaient des réponses brèves, qui ne nécessitaient pas l'énonciation d'une acceptation ou d'un refus. Les questions posées correspondaient à 4 des questions posées dans l'expérimentation 1, en condition de PDP, et étaient proposées en ordre fixe : (1) « Vous avez fumé votre 1ère cigarette : Par curiosité / Pour imiter les autres / Parce que c'était interdit ? » (2) « Combien de cigarettes fumez-vous par jour, en moyenne ? » (3) « Combien de temps après votre réveil fumez-vous votre première cigarette ? » (4) « Le soir, combien de temps avant de vous coucher et d'éteindre la lumière fumez-vous votre dernière cigarette ? ».

Du point de vue de la requête cible, l'expérimentatrice formulait la question suivante : « Est-ce que vous seriez prêt à ne pas fumer pendant au moins 24h ? ». Elle relevait tout d'abord l'acceptation verbale (ou le refus) du sujet de se priver de tabac durant 24 heures (première mesure). Lorsque les sujets acceptaient, un rendez-vous était pris, et l'expérimentatrice relevait, le jour du rendez-vous, le nombre de sujets présents, s'étant effectivement privés de tabac (seconde mesure).

#### **4.2. Résultats**

En ce qui concerne la soumission verbale (cf. tableau 3), la procédure d'AR « classique » se différencie de la condition contrôle (46.42 % vs 17.85 %,  $\chi^2 = 5.24$ ,  $p < .05$ ). Les deux autres conditions d'approbation se différencient également de la condition contrôle (condition « AR vrai » vs condition contrôle : 50% vs 17.85 %,  $\chi^2 = 6.45$ ,  $p < .05$  ; condition « AR accord » vs condition contrôle : 46.42 % vs 17.85 %,  $\chi^2 = 5.24$ ,  $p < .05$ ). Globalement, l'effet simple de la variable « conditions d'approbation » est significatif (47.62 % vs 17.85 %,  $\chi^2 = 7.74$ ,  $p < .01$ ). En ce qui concerne le PDP, la

procédure ne se différencie pas cette fois de la condition contrôle (35.71 % vs 17.85 %,  $\chi^2 = 2.28$ , *ns*). En outre, on n'observe pas de différences entre les procédures d'AR « classique » et de PDP (respectivement : 46.42 % vs 35.71 %,  $\chi^2 = 0.66$ , *ns*).

Tableau 3 : soumission verbale selon les conditions.

Conditions d'approbation	AR « classique » (4 réponses « oui »)	46.42 % (13/28)	47.62 % (40/84)
	AR « vrai » (4 réponses « vrai »)	50 % (14/28)	
	AR « accord » (positionnement sur l'échelle)	46.42 % (13/28)	
PDP		35.71 % (10/28)	
Contrôle		17.85 % (5/28)	

En ce qui concerne la soumission comportementale (cf. tableau 4), la procédure d'AR « classique » ne se différencie pas de la condition contrôle (21.42 % vs 7.14 %,  $\chi^2 = 2.33$ , *ns*). La condition d'AR « vrai » ne se différencie pas non plus de cette condition (21.42 % vs 7.14 %,  $\chi^2 = 2.33$ , *ns*). La condition d'AR « accord », contrairement à la condition d'AR « accord » (28.57 % vs 7.14 %,  $\chi^2 = 4.38$ ,  $p < .05$ ). Globalement, l'effet simple de la variable « conditions d'approbation » est tendanciel (23.8 % vs 7.14 %,  $\chi^2 = 3.7$ ,  $p < .10$ ). En ce qui concerne le PDP, la procédure ne se différencie pas de la condition contrôle (17.85 % vs 7.14 %,  $\chi^2 = 1.47$ , *ns*). En outre, on n'observe pas de différences entre les procédures d'AR « classique » et de PDP (respectivement : 21.42 % vs 17.85 %,  $\chi^2 = 0.11$ , *ns*).

Tableau 4 : Soumission comportementale selon les conditions.

Conditions d'approbation	AR « classique » (4 réponses « oui »)	21.42 % (6/28)	47.62 % (40/84)
	AR « vrai » (4 réponses « vrai »)	21.42 % (6/28)	
	AR « accord » (positionnement sur l'échelle)	28.57 % (8/28)	
PDP		17.85 % (5/28)	
Contrôle		7.14 % (2/28)	

### 4.3. Discussion

Une fois de plus, amener les sujets à répondre « oui » plusieurs fois de suite à une série de questions, nous a bien permis d'augmenter la probabilité d'acceptation de la requête, et l'effet d'AR relèverait davantage du placement de l'individu dans une dynamique générale d'approbation, plutôt que de la formulation, exclusive, de simples « oui ». Les étudiantes ont en effet été plus nombreuses à accepter une privation de tabac durant 24 heures, en condition d'AR qu'en condition contrôle, tant verbalement (indépendamment de la condition d'approbation) que comportementalement (condition d'AR « accord »). Dans l'expérimentation 2, nous n'avions pu obtenir l'effet classique de PDP que nous attendions. Lorsque 4 questions étaient posées, l'effet que nous avions obtenu n'était que tendanciel dans l'expérimentation 1. Le PDP pourrait par conséquent être moins efficace que l'AR, lorsque 4 questions sont posées, mais les différences et similitudes entre les deux procédures restent encore à explorer.

## 5. Bibliographie

Cialdini, R. (1984). *Influence et manipulation*. Paris, First.

Cialdini, R. B., Cacioppo, J. T., Basset, R., & Miller, J. A. (1978). Low-ball procedure for producing compliance: Commitment then cost. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 463-476.

Cialdini, R.B. & Sagarin, B.J. (2005). Principles of interpersonal influence. In T.C. Brock, M.C. Green (Eds), *Persuasion: psychological insights and perspectives* (2nd ed., chap. 7). Thousand Oaks, CA: Sage.

Cialdini, R. B., Vincent, J. E., Lewis, S. K., Catalan, J., Wheeler, D., & Darby, B. L. (1975). Reciprocal concessions procedure for inducing compliance: The door-in-the-face technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 206-215.

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

Girandola, F. (2003). *Psychologie de la persuasion et de l'engagement*. Presses Universitaires de Franche-Comté.

Guéguen, N. (2004). *Psychologie de la manipulation et de la soumission*. Dunod : Paris.

Joule, R.-V., & Beauvois, J.-L. (1998). *La soumission librement consentie*. Paris : Presses Universitaires de France.

Joule, R.-V., & Beauvois, J.-L. (2002). *Petit Traité de Manipulation à l'Usage des Honnêtes Gens*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

Marchand, M., & Joule, R.-V. (2007). Privation de tabac et engagement : test d'une nouvelle procédure. *IVème Congrès International de Psychologie de la Santé en Langue Française, « Psychologie, Santé et Ouverture »* (Toulouse, France), 20-22 juin.