

MANIPULATION ET EVOCATION DE LA LIBERTE

Luminița SECRIERU, dr., chargée de cours,
Faculté des Sciences de l'Éducation, de Psychologie et des Arts,
Université d'État «Alecru Russo» de Balti

Rezumat: Studiul pune sub semnul întrebării forța persuasivă a unei argumentări. Influența conținutului este studiată prea puțin în mod experimental în țara noastră. Rezultatele obținute în studiul de față confirmă faptul că elementele care par neînsemnate în interacțiunile noastre sociale, în mesajele care ne înconjoară – ascund un important potențial de influențare.

Cuvinte-cheie: manipulare, comportament, sentimentul libertății, tehnică, teorie, angajament.

En 1969, Zimbardo passa en revue une quinzaine d'expériences opposant une situation de libre choix à une situation de contrainte. Il constata que les sujets libres de choisir n'étaient pas moins nombreux que les autres à accepter de réaliser l'acte contre-attitudinal souhaité par l'expérimentateur.

La liberté d'agir dans nos démocraties ne serait-elle pas l'arme absolue des manipulateurs? Croyant agir en toute liberté, nous serions, en fait, manipulés par celle-ci [3, p.186]. Selon Kiesler et Sakumura (1966), «le sentiment de liberté associé à un comportement émis par une personne est une des conditions favorisant l'engagement et donc probabilité qu'un individu émettre le comportement attendu par une personne». [8, p. 350] En situation de soumission sans pression, cette simple évocation sémantique de la liberté n'a été testée qu'en 2000. Auparavant, les recherches se pratiquaient dans un contexte de liberté laissé au sujet, mais la manipulation d'autres variables rendait difficile l'appréciation d'une phrase évoquant la liberté du sujet.

Guéguen et Pascual (2000) ont ainsi mis en évidence la technique du "Vous êtes libre de..."¹: la simple induction verbale d'un sentiment de liberté suffit à augmenter l'altruisme des sujets. Ces auteurs réalisent plusieurs expériences où l'évocation sémantique de la liberté a été testée en tant que seul critère distinctif entre deux conditions expérimentales. Les résultats montrent que l'évocation sémantique de la liberté du sujet dans le contenu de la requête accroît la probabilité d'acceptation de celle-ci. Les recherches sur la procédure VELD confirment ainsi que l'on peut obtenir plus de soumission à une requête en manipulant directement son contenu verbal [5, 4, 9]. Ceci va dans le sens de nombreux travaux antérieurs comme ceux portant sur la technique du « *un peu c'est mieux que rien*² », celle du « *pied-dans-la-bouche* » ou celle du « *et ce n'est pas tout* ».

Dans une étude réalisée par l'auteur³ nous avons testé la technique du VELD en deux pays: en Roumanie et en Moldavie⁴. La Moldavie a toujours été considérée par Hofstede, Minkov (2010) comme étant un pays collectiviste [6]. Concernant la Roumanie, il semble que cela ne soit plus le cas [1, pp. 555-564]. Depuis la classification de la Roumanie parmi les pays collectivistes (cf. Hofstede, 1980), ce pays a connu au moins deux événements sociaux importants: 1) la fin d'une dictature communiste en 1989 pour basculer vers une démocratie et 2) l'entrée dans l'Union Européenne en 2007. Or, l'individualisme est surtout présent dans les pays dits démocratiques et l'Union Européenne est essentiellement composée de cultures individualistes. De plus l'analyse des rapports annuels de la *Freedom House* depuis 1972 indique que la Roumanie était classée parmi les pays non libres de 1972 à 1990, puis parmi les pays partiellement libres jusqu'en 1995 et parmi les pays libres jusqu'à aujourd'hui.

Nous avons supposé que c'était dans le contexte culturel individualiste, comme la Roumanie, que la technique du VELD serait efficace. En effet, c'est dans ce type de contexte culturel que le sentiment

¹ VELD

² Terminologie proposée par Joule et Beauvois (2002)

³ Recherche réalisée par l'auteur en 2012 pendant un stage de mobilité postdoctorale dans le cadre du programme de bourse «Eugen Ionescu», mis en place par l'Agence Universitaire de la Francophonie. Cette mobilité s'est déroulée au Laboratoire «Psychologie du champ social», Faculté de Psychologie et Science de l'Éducation de l'Université «Alexandru Ioan Cuza» de Iassi, Roumanie.

⁴ Soulignons que la littérature sur les techniques de soumission sans pression comporte peu d'études inter-culturelles.

de liberté est davantage susceptible de constituer une aspiration majeure chez les individus. A l'inverse, dans les cultures collectivistes où les individus sont davantage interdépendants les uns des autres, le concept de liberté individuelle n'a que peu de valeur sociale, voire de sens, ce qui rend la technique du VELD inefficace. C'est en tout cas ce que laisse penser le résultat obtenu dans le pays collectiviste que nous avons observé, la Moldavie⁵. Notre hypothèse a été validée puisque la technique du VELD a été efficace dans le pays que nous avons considérés comme étant individualistes ($\chi^2 = 5.61, p < .02$) alors qu'aucun effet significative n'est apparu dans le pays collectiviste ($\chi^2 = 1.87, ns$). [10]

Concernant notre pays, même si la classification d'Hofstede (1980) l'avait clairement repérée comme étant un pays collectiviste, on pense que cela ne soit plus le cas **aujourd'hui**. La montée de l'individualisme a été générée par l'influence de certains paramètres tels que les évolutions technologiques, économiques, etc. Nous pensons que dernièrement notre pays a fait des progrès à cet égard. Le degré d'individualisme d'un pays peut donc varier au cours du temps. Par exemple, le Mexique initialement classé parmi les pays collectivistes par Hofstede (1980) a été ultérieurement classé parmi les cultures individualistes par Fernandez, Carlson, Stepina, & Nicholson (1997). Les auteurs expliquent cette mutation par le développement économique de ce pays entre les deux mesures [2, pp. 43-54]. Pour cela, plus récemment (en mois avril-mai 2021), nous avons testé la technique du VELD dans notre pays. Nous avons testé cette technique dans le cas d'une interaction par e-mail. Comme il est difficile sur Internet de manipuler des variables sociales, on peut, en revanche, recourir à la persuasion pour inciter les internautes à produire certaines comportements. [7, p. 66] L'utilisation d'un message activant ce sentiment de liberté est aisée à manipuler.

Hypothèses: la technique du VELD serait opérationnelle en notre pays. Nous avons fait l'hypothèse qu'un e-mail invitant une personne à visiter un site et contenant un message insistant sur la liberté du sujet à le faire, conduirait à accroître le trafic sur ce site comparativement à un message ne contenant pas cette évocation.

Méthodologie

Sujets: Un total de 95 étudiants ont participé à l'étude. Les sujets sont des étudiants en premier cycle licence à l'Université «Alec Russo» du Balti (spécialités: psychologie, assistance sociale, pédagogie).

Procédure⁶: 96 étudiants recevaient un courrier électronique et qui les invitait à s'informer sur une formation dispensée auprès d'un site. Ce message contenait le texte suivant «Donnez cinq minutes de votre temps en cliquant sur...». Sous ce texte, une page *html* apparaissait qui contenait un bouton. Selon le cas, le message suivant était inscrit sur ce bouton: «Nouveau» pour un groupe, «Cliquez ici» pour un second et «Vous êtes libre de cliquer ici» pour le troisième groupe. L'attribution d'un sujet à l'un ou l'autre des groupes se faisait de manière aléatoire. Nous avons créé trois groupes de taille identique et comprenant chacun 32 adresses valides (32 sujets dans chaque conditions - total 96 sujets). Un lien hypertexte était associé au bouton et activait l'affichage du site conçu pour l'occasion. Ce site contenait une seule page et la seconde partie de celui-ci sollicitait les étudiants à remplir un questionnaire (environ 10 minutes de passation). Les étudiants étaient encouragés à signer ce questionnaire en inscrivant leur nom, prénom sur un formulaire comprenant ces champs de saisie. Le comportement des sujets était mesuré à l'aide de 2 variables dépendants: le nombre de sujets qui ont cliqué sur le bouton d'accès au site après avoir reçu le mail (VD1) et le nombre de sujets ayant rempli et complété le questionnaire présent sur le site (VD2).

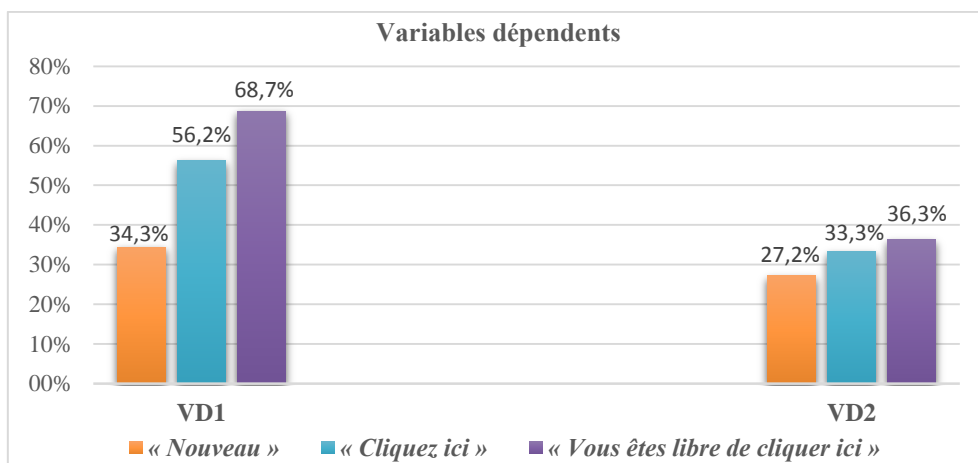
Résultats

Les données ont été recueillies et analysées par la suite avec le programme statistique SPSS, version 22.0. Pour tester l'hypothèse nous avons utilisé le test χ^2 (*Goodness of fit Chi-Square Test*).

Les résultats présentés dans le graphique nr.1 indiquent que la technique du VELD s'est avérée efficace ($\chi^2 = 3,92; p < .05$).

⁵ Un total de 222 des étudiants (114 moldaves et 108 roumains) ont participé à l'étude. A souligner que, le premier échantillon sont des étudiants à l'Université « Alexandru Ioan Cuza » du Iassi/Roumanie et le deuxième échantillon sont des étudiants à l'Université « Alec Russo » du Balti/Moldavie.

⁶ Procédure expérimentale repris en partie à Fischer-Lokou, J., Guéguen, N., Martin, A. (2010), sauf la demande qui évoque un sujet humanitaire.



Graphique nr. 1: Taux d'acceptation de la requête dans les conditions expérimentales

Les résultats montrent que le groupe «Vous êtes libre de cliquer ici» présente un taux de visites statistiquement supérieur à celui de chacun des deux autres groupes. Dans la condition «Vous êtes libre de cliquer ici» le taux de visites du site était de 68,7%, contre 56,2% dans la condition «Cliquez ici» et 34,3% dans la condition «Nouveau». Cela confirme donc l'efficacité de l'évocation de la liberté sur le comportement du sujet. Mais, en ce qui concerne le taux de réponses au questionnaire (VD2), nous avons observée seul un effet tendanciel entre le groupe «Vous êtes libre de cliquer ici» (36,3%) et le groupe «Nouveau» (27,2%) est observé. Il semble que la référence à la liberté influence le comportement de l'internaute. Les résultats ont montré plus de visiteurs et plus des sujets répondants au questionnaire lorsque la liberté d'agir de la personne avait été évoquée.

Les résultats de cette expérience confirment l'efficacité de la technique du VELD dans une requête de nature pro-sociale. Ils montrent que la technique est susceptible d'être efficace dans une situation de communication médiatisée par ordinateur. Si nous comparons les résultats obtenus par l'auteur en 2012 avec ceux actuels (2021), on remarque que le sentiment de liberté facilite l'acceptation de requête par ordinateur même dans le cadre d'un contexte qui n'est pas humanitaire. Nous pouvons noter que les taux d'acceptation de la requête dans les conditions VELD ne sont identiques pour les deux expériences. Nous avons en effet, dans le cadre d'un contexte humanitaire (2012) un taux de visite du site de 42,1% lors d'une évocation de liberté, alors que ce taux est de 68,7% dans la condition VELD (2021).

La procédure de VELD nous a permis d'obtenir les effets que nous avons escomptés (du moins pour partie): les résultats obtenus confirment que l'efficacité du VELD peut être élargie à d'autres pays qu'à la France et notamment à un pays de l'Europe de l'Est. L'effet de cette technique du VELD a été répliqué de nombreuses fois en France et s'avère efficace pour de nombreux types de requêtes. Dans notre pays nous avons obtenus la première fois des résultats significatifs avec cette technique. Nos résultats vont dans le sens de la littérature scientifique existante. [3, 4, 5, 9]

La technique du VELD apparait donc comme une nouvelle technique d'influence du comportement qui vient confirmer dans notre pays la force engageante d'un des principes présidant à l'engagement énoncé par Kiesler et Sakumura (1966). Bien sûr, il est à ce jour impossible de généraliser nos résultats et des recherches futures auraient tout intérêt à être menées en ce sens.

Références:

1. CIOCHINĂ, L., FARIA, L. Individualism and collectivism: What differences between Portuguese and Romanian adolescents? *The Spanish Journal of Psychology*, 2009, 12(2), pp.555-564. [online]. Disponibil: <https://doi.org/10.1017/S113874160000192X>
2. FERNANDEZ, D.R., CARLSON, D.S., STEPINA, L.P., NICHOLSON, J.D. Hofstede's country classification 25 years later. *The Journal of social psychology*, 1997, 137(1), pp. 43-54. [online]. Disponibil: <https://doi.org/10.1080/00224549709595412>
3. GUEGUEN, N. *Psychologie de la manipulation et de la soumission*. Paris: Dunod, 2014. 304 p. ISBN: 9782100712922.

4. GUEGUEN, N., PASCUAL, A., DAGOT, L. Se soumettre en toute liberté: la technique du "vous êtes libre de...". *Perspectives Cognitives et Conduites Sociales*, 2004, Volume 9, chapitre 14, pp. 365-384.
5. GUEGUEN, N., PASCUAL, A. Evocation of freedom and compliance: the «but you are free of...» technique. *Current Research in Social Psychology*, 2000, 5(18), pp. 264-270. [online]. Disponibil: <https://www.researchgate.net/publication/236783520>
6. HOFSTEDE, G., HOFSTEDE, G.J., MINKOV, M. *Cultures et organisations: Comprendre nos programmations mentales*. Paris: Pearson Education, 2010. 306 p. **ISBN: 978-2-7440-7414-1**.
7. JOULE, R.V., BEAUVOIS, J.L. *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble, 2002. 286 p. **ISBN: 2-7061-1044-9**.
8. KIESLER, C.A., SAKUMURA, J. A test of a model for commitment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, 3(3), pp. 349-353. [online]. Disponibil: <https://doi.org/10.1037/h0022943>
9. PASCUAL, A., GUEGUEN, N. La technique du "vous êtes libre de...": induction d'un sentiment de liberté et soumission à une requête ou le paradoxe d'une liberté manipulatrice. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 2002, 15(1), pp. 51-80.
10. SECRIERU, L. L'influence de la dimension culturelle individualisme-collectivisme sur la soumission sans pression. *Revista psihologia socială*. 2012, nr. 30, pp. 55-66, ISSN 1454-5667.