



HAL
open science

Acquiescement répété appliqué à la participation : questions en lien avec la requête cible versus préférence pour la consistance de soi

Kévin Nadarajah, Stéphanie Bordel, Alain Somat

► To cite this version:

Kévin Nadarajah, Stéphanie Bordel, Alain Somat. Acquiescement répété appliqué à la participation : questions en lien avec la requête cible versus préférence pour la consistance de soi. 13^{ème} congrès de l'ADRIPS, Sep 2020, En Ligne, France. Unpublished, 2020, 10.13140/RG.2.2.21402.82881 . hal-04362568

HAL Id: hal-04362568

<https://hal.science/hal-04362568v1>

Submitted on 22 Dec 2023

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Acquiescement répété appliqué à la participation : questions en lien avec la requête cible versus préférence pour la consistance de soi



Kévin Nadarajah, Doctorant en Psychologie, Université de Rennes 2
Stéphanie BORDEL, Chargée de Recherche, Cerema
Alain SOMAT, Professeur des Universités, Université de Rennes 2

➡ **Introduction** : L'acquiescement répété (AR) est une procédure de soumission librement consentie suggérée par Cialdini et Sagarin (2005). Elle consiste à amener le sujet à répondre « Oui » à plusieurs questions successives, avant de lui soumettre une requête cible. Cette procédure a fait l'objet de rares études et peu explicitent les processus sous-jacents (e.g., Halimi-Falkowicz et al., 2019). Pour étudier ces processus, nous avons comparé deux procédures d'AR afin de tester une hypothèse alternative. Dans un cas, nous avons soumis les participants à des questions en lien avec la requête cible, dans l'autre, les questions n'avaient pas de lien avec la requête cible mais activaient l'idée d'une consistance de soi. La préférence pour la consistance de soi (Cialdini et al. (1995), représente le désir d'être consistant dans ses propres réponses (entre les attitudes, entre les comportements, ou entre les attitudes et les comportements individuels).

➡ **Méthode** : 60 étudiants ont été abordés individuellement sur le campus de l'Université Rennes 2. L'expérimentateur se présentait comme menant une enquête concernant l'opinion des étudiants. L'expérimentation comprenait trois conditions : (1) procédure d'AR portant sur une succession de questions (e.g., "Il est important de prendre en compte l'avis des citoyens ?") en lien avec la requête finale, (2) procédure d'AR activant la préférence pour la consistance de soi (e.g., "J'attache de l'importance à ce que mes actes découlent de mes idées ?"), (3) condition contrôle. L'expérimentateur proposait ensuite de participer à une « réunion d'échanges » sur divers thèmes de société soit le mercredi 29 / soit le jeudi 30 janvier 2020 de 20h à 22h. Puis relevait l'acceptation ou le refus de participer à cette réunion.

➡ **Résultats** : Les résultats montrent un effet significatif entre les trois conditions ($\chi^2(58) = 6.93, p = .031, V = .34$). La procédure d'AR en lien avec la requête finale se révèle plus efficace comparativement à la condition contrôle (45 % vs. 10 %) ; $\chi^2(39) = 6.14, p = .013, \phi = .39$. L'AR où est activée la préférence pour la consistance de soi n'est pas plus efficace que la condition contrôle (20 % vs. 10 % ; $\chi^2(39) = .784, ns.$). Par ailleurs, les deux conditions d'AR ne sont pas significativement différentes l'une de l'autre (45 % vs. 20 % ; $\chi^2(39) = 2.85, p = .091, \phi = .26$).

Tableau 1. Taux d'acceptation de la requête cible par conditions

Question en lien avec la requête	Préférence pour la consistance	Contrôle
45%	20%	10%
(9/20)	(4/20)	(2/20)

➡ **Conclusion** : La procédure d'AR en lien avec la requête finale a permis d'augmenter la probabilité d'acceptation de la requête. À l'inverse, activer la préférence pour la consistance de soi semble rendre les individus plus aptes à résister à la demande formulée. Tout se passe comme si cette activation confirmait un positionnement initial qui serait de ne pas se déplacer pour ce type de réunion. D'après Guadagno et al., (2001) les individus à haut score de PPC sont ceux « attachant de l'importance à aligner leurs nouvelles réponses à leurs actions, attitudes et engagements antérieurs ».