

Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes enseignants

Pascal Lafourcade

D'après : Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens
Robert-Vincent Joule & Jean-Léon Beauvois



Les pièges de la décision

- Piège abscons : Cinéma ou Meeting puis Bus ou Taxi
- Arrêter le voleur.
- Effet de gel (Kurt Lewin 1947)

Pourquoi manipuler nos étudiants?

Definition

Manipulation := Stratégie comportementale et non une stratégie de persuasion pour obtenir un résultat.

- Plus de participation
- Plus de dynamisme
- Plus d'enthousiasme
- Plus d''accord''
- Plus de consentement !

Plan

- 1 Introduction
- 2 Plan
- 3 Amorçage
- 4 Leurre
- 5 Pied-dans-la-porte
- 6 Porte-au-nez
- 7 Toucher
- 8 Pied-dans-la-bouche
- 9 Crainte-puis-soulagement
- 10 Étiquetage
- 11 Pied-dans-la-mémoire
- 12 Vous-êtes-libre-de
- 13 Un-peu-c-est-mieux-que-rien
- 14 Ce-n-est-pas-tout
- 15 Théorie de l'engagement
- 16 Conclusion

Théorie et exemple d'Amorçage

Amorçage :

Omission d'un paramètre qui sera révélé une fois l'accord de la personne obtenu.

Exemple:

Omission de l'heure du rendez-vous (7h du matin) pour une expérience. Résultats :

- Groupe contrôle 24% de présence
- Groupe avec amorçage 53% de présence

Application pour un enseignant

- Lecture d'un livre, Oubli : résumé, exposé à faire.
- Fixer un devoir, Oubli : de dire le programme ...

Théorie et exemple d'Amorçage

Amorçage :

Omission d'un paramètre qui sera révélé une fois l'accord de la personne obtenu.

Exemple:

Omission de l'heure du rendez-vous (7h du matin) pour une expérience. Résultats :

- Groupe contrôle 24% de présence
- Groupe avec amorçage 53% de présence

Application pour un enseignant

- Lecture d'un livre, Oubli : résumé, exposé à faire.
- Fixer un devoir, Oubli : de dire le programme ...

Théorie et exemple du Leurre

Leurre :

Prévoir quelque chose qui finalement n'aura pas lieu (le leurre), puis proposer alors autre chose.

Exemple:

Convocation expérience intéressante et rémunérée, annulée → une autre ennuyeuse.

Résultats : Deux fois plus d'étudiants acceptèrent l'expérience ennuyeuse!

Application pour un enseignant

- Exercice palpitant prochaine séance, Oubli, on va faire autre chose.
- On va faire une pause,” Oubli de dire qqch, êtes-vous prêt à NE PAS faire de Pause.
- etc...

Théorie et exemple de Pied-dans-la-porte

Pied-dans-la-porte :

Faire accomplir un acte préparatoire peu coûteux pour ensuite demander un acte plus coûteux.

Exemple:

Collecte de fonds pour le cancer, acte préparatoire : porter une jonquille. Résultats :

- Groupe contrôle 45,7% de donneur moyenne du don 0.58 \$
- Groupe avec Pied-dans-la-porte 74,1% de donneur moyenne du don 0.98 \$

Application pour un enseignant

Quelques règles :

- < 10 jours
- Rappeler le lien entre les deux actes
- Personnes pas forcément identiques

Applications :

- questionnaire 1er cours → demande de participation.
- “As-tu fais l'exercice? OUI → Peux-tu passer au tableau?”
- etc ...

Théorie et exemple de Porte-au-nez

Porte-au-nez :

Demander un service très coûteux pour ensuite demander un service moins coûteux.

Exemple:

Recrutement accompagnateurs de délinquants 2h par semaine pdt 2 ans. Et une fois 2h pour aller au zoo avec des délinquants

Résultats :

- Groupe contrôle 16,7%
- Groupe avec Porte-au-nez 50%

Application pour un enseignant

Quelques règles

- < 1 jour très bref
- Variation uniquement du coût du service.
- Demandeur obligatoirement le même
- Face-à-face
- Premier service Très coûteux !
- Noble cause.

Applications :

- Faire 10 exercices \rightarrow que 5
- Vous participerez minimum 5 fois \rightarrow que 2 fois
- etc ...

Théorie et exemple de Toucher

Toucher

Etablir un contact physique en demandant.

Exemple:

Pièces dans une cabine téléphonique. Résultats :

- Groupe contrôle 63%
- Groupe avec Toucher 93%

Application pour un enseignant

- Serrer la main pour un entretien individuel.
- Toucher l'épaule lors de la demande de passage au tableau.
- etc ...

Théorie et exemple de Toucher

Toucher

Etablir un contact physique en demandant.

Exemple:

Pièces dans une cabine téléphonique. Résultats :

- Groupe contrôle 63%
- Groupe avec Toucher 93%

Application pour un enseignant

- Serrer la main pour un entretien individuel.
- Toucher l'épaule lors de la demande de passage au tableau.
- etc ...

Théorie et exemple de Pied-dans-la-bouche

Pied-dans-la-bouche

Demander d'abord "Comment allez-vous? " l'usage veut une réponse positive. Effectuer ensuite une autre demande.

Exemple:

Achat de cookies. Résultats :

- Groupe contrôle 18%
- Groupe avec Pied-dans-la-bouche 46%

Application pour un enseignant

"Comment allez-vous?"

- Pouvez-vous faire cet exercice
- "quelle heure est-il?" "Pouvez-vous rentrer en cours?"
- etc ...

Théorie et exemple de Pied-dans-la-bouche

Pied-dans-la-bouche

Demander d'abord "Comment allez-vous? " l'usage veut une réponse positive. Effectuer ensuite une autre demande.

Exemple:

Achat de cookies. Résultats :

- Groupe contrôle 18%
- Groupe avec Pied-dans-la-bouche 46%

Application pour un enseignant

"Comment allez-vous?"

- Pouvez-vous faire cet exercice
- "quelle heure est-il?" "Pouvez-vous rentrer en cours?"
- etc ...

Théorie et exemple de Crainte-puis-soulagement

Crainte-puis-soulagement:

Après une émotion de peur, de crainte, la personne est plus apte à faire n'importe quoi.

Exemple:

Automobilistes avec Publicité PV et enquête sur la publicité pour redonner espoir et charme aux chauves.

Résultats :

- Groupe contrôle 32%
- Groupe avec Pied-dans-la-bouche 62%

Application pour un enseignant

Poser face cachée une copie d'examen sur la table. En fait ce sont des brouillons pour votre TD...

Théorie et exemple de Crainte-puis-soulagement

Crainte-puis-soulagement:

Après une émotion de peur, de crainte, la personne est plus apte à faire n'importe quoi.

Exemple:

Automobilistes avec Publicité PV et enquête sur la publicité pour redonner espoir et charme aux chauves.

Résultats :

- Groupe contrôle 32%
- Groupe avec Pied-dans-la-bouche 62%

Application pour un enseignant

Poser face cachée une copie d'examen sur la table. En fait ce sont des brouillons pour votre TD...

Théorie et exemple de l'Étiquetage

Étiquetage:

On qualifie la personne de ce à quoi on veut qu'elle réagisse.

Exemple:

8-11 ans "vous êtes des enfants propres et ordonnés". Sucreries + Jets de papiers dans la classe.

Résultats : Plus efficace.

Application pour un enseignant

- Vous êtes des gens respectueux des horaires
- Vous êtes des étudiants studieux
- etc ...

Théorie et exemple de l'Étiquetage

Étiquetage:

On qualifie la personne de ce à quoi on veut qu'elle réagisse.

Exemple:

8-11 ans "vous êtes des enfants propres et ordonnés". Sucreries + Jets de papiers dans la classe.

Résultats : Plus efficace.

Application pour un enseignant

- Vous êtes des gens respectueux des horaires
- Vous êtes des étudiants studieux
- etc ...

Théorie et exemple de Pied-dans-la-mémoire

Pied-dans-la-mémoire

Demander d'abord quelque chose de peu coûteux puis remonter dans la mémoire et faire évoquer un acte coûteux effectué. Effectuer ensuite une autre demande en relation.

Exemple:

Questionnaire sur les économies d'eau, souvenir de gâchis d'eau chez des étudiants, améliorables: la douche. Résultats :

- Groupe contrôle 5 minutes
- Groupe avec Pied-dans-la-mémoire 3.5 minutes

Application pour un enseignant

"As-tu réussi l'exercice? Réponse → Peux-tu te souvenir de la dernière fois ...

Théorie et exemple de Pied-dans-la-mémoire

Pied-dans-la-mémoire

Demander d'abord quelque chose de peu coûteux puis remonter dans la mémoire et faire évoquer un acte coûteux effectué. Effectuer ensuite une autre demande en relation.

Exemple:

Questionnaire sur les économies d'eau, souvenir de gâchis d'eau chez des étudiants, améliorable: la douche. Résultats :

- Groupe contrôle 5 minutes
- Groupe avec Pied-dans-la-mémoire 3.5 minutes

Application pour un enseignant

“As-tu réussi l'exercice? Réponse → Peux-tu te souvenir de la dernière fois ...

Théorie et exemple de Vous-êtes-libre-de

Vous-êtes-libre-de

Demander quelque chose en précisant “Vous êtes libre d’accepter”.

Exemple:

Argent pour prendre le bus. Résultats :

- Groupe contrôle 10% moyenne 7 fr
- Groupe avec Vous-êtes-libre-de 10% moyenne 3 fr

Application pour un enseignant

- Vous êtes libre de passer au tableau
- etc ...

Théorie et exemple de Vous-êtes-libre-de

Vous-êtes-libre-de

Demander quelque chose en précisant “Vous êtes libre d’accepter”.

Exemple:

Argent pour prendre le bus. Résultats :

- Groupe contrôle 10% moyenne 7 fr
- Groupe avec Vous-êtes-libre-de 10% moyenne 3 fr

Application pour un enseignant

- Vous êtes libre de passer au tableau
- etc ...

Théorie et exemple de Un-peu-c-est-mieux-que-rien

Un-peu-c-est-mieux-que-rien

Préciser qu'un petit geste c'est mieux que rien.

Exemple:

Collecte fond pour le cancer Résultats :

- Groupe contrôle 28%
- Groupe avec Toucher 50%

Pour un montant moyen identique.

Application pour un enseignant

- Arriver 5 minutes plus tôt, c'est mieux que rien
- Faire un exercice sur tout ce qui est proposé, c'est mieux que rien
- etc ...

Théorie et exemple de Ce-n'est-pas-tout

Ce-n'est-pas-tout

Proposer quelque chose et pour le même coût rajouter des choses en plus.

Exemple:

Technique commerciale très connue. Exemple bougies 3\$ → 2\$ pour en vendre plus à prix plus bas ! Résultats :

- Groupe contrôle 14%
- Groupe avec Ce-n'est-pas-tout 51%

Application pour un enseignant

Présentation du programme ...

Résumé

- Amorçage
- Leurre
- Pied-dans-la-porte
- Porte-au-nez
- Toucher
- Pied-dans-la-bouche
- Crainte-puis-soulagement
- Étiquetage
- Pied-dans-la-mémoire
- Vous-êtes-libre-de
- Un-peu-c'est-mieux-que-rien
- Ce-n'est-pas-tout

La soumission librement consentie

De Robert-Vincent Joule & Jean-Léon Beauvois.



- Trouver un emploi.
- Économie d'énergie.
- Lutter contre les accidents du travail.
- Ports des équipements de sécurité.
- Combattre le SIDA.

Definitions de l'engagement

Kiesler & Sakumura

“L'engagement est le lien qui unit l'individu à ces actes comportementaux.”

R-V Joule & J-L Beauvois

“L'engagement correspond, dans une situation donnée, aux conditions dans lesquelles la réalisation d'un acte ne peut être imputable qu'à celui qui l'a réalisé” .

Les effets de l'engagement

Sur le plan cognitif

- consolidation des attitudes.
- plus grande résistance au changement (effet de gel).
- un meilleur ajustement de l'attitude à l'acte réalisé.

Sur le plan comportemental

- stabilisation du comportement.
- une réalisation de nouveaux comportements allant dans le même sens.

Comment obtenir un fort engagement

- Contexte de liberté dans l'acte réalisé
- Caractère public de l'acte
- Caractère explicite de l'acte
- L'irrévocabilité de l'acte
- Les conséquences de l'acte
- Le coût de l'acte
- Pas de raison de l'acte ni interne ni externe

Principes de renforcement de surcroît

La personne doit tisser un lien entre elle et ses actes, grâce à un fort engagement.

Principes de naturalisation-denaturalisation

Sanctionner le producteur positivement lorsque le comportement réalisé correspond à nos attentes, mais la production dans le cas contraire (couper le lien).

Principes du verrouillage décisionnelle

Ne jamais laisser prendre une décision, sans s'être donné les moyens de sa concrétisation.

Principes de la révisibilité décisionnelle

Ne jamais prendre une décision, ou ne jamais laisser prendre une décision, sans s'être préalablement donné les moyens d'en changer.

Conclusion

- Différentes techniques simples d'engagement (pied-dans ...).
- Quelques critères favorisants (public, coût, raisons ...).
- Renforcement : rapprocher la personne de son acte.
- Naturalisation-denaturalisation.
- Verrouillage décisionnel.
- Révisibilité décisionnelle.

L'engagement peut être un formidable outil pour améliorer nos enseignements ! PENSONS à l'APPLIQUER !!