

## Harris (1972) : Petite technique pour susciter la générosité

Soumis par Stephane Desbrosses

Vous est-il jamais arrivé, situation gênante, d'être légèrement à cours de quelque monnaie? Quelques euros qui manquent pour acheter le livre qui vous fait si envie, et dont vous aimeriez en parcourir les pages dans le train que vous allez prendre 5 minutes plus tard? Ou bien quelques centimes dont l'absence vous empêche d'acheter votre baguette à la boulangerie, et vous oblige à retourner chez vous chercher les pièces manquantes... Un coup de téléphone urgent à donner et l'aspect pécuniaire vous fait défaut?

Que cela soit dit, la psychologie met à jour les techniques manipulatoires, dans un but résolument scientifique et d'observation.

En ces cas, certains aimeraient bien pouvoir compter sur la générosité des personnes alentours. Quelques centimes pour vous éviter un trajet ennuyeux, ou vous permettre de le rendre plus agréable... D'autres connaissent intuitivement quelques rouages de la générosité quotidienne, et diront certains, en abusent.

Harris, un chercheur américain, eut l'idée en 1972 de comparer l'efficacité de deux approches visant à s'accorder les faveurs pécuniaires d'un passant pris au hasard dans la rue. Il cherchait notamment à susciter l'envie chez autrui, de dépanner financièrement (mais modérément) son prochain, en lui accordant l'équivalent d'un euro (la plupart des téléphones, à cette époque, fonctionnaient encore avec un système de pièce à introduire pour utiliser ce service). Pour cela, il exerça et observa les deux façons de procéder suivantes :

A certains passants qu'il interpellait, il demandait simplement, expliquant qu'il avait besoin d'argent pour téléphoner, l'argent qu'il lui manquait. une personne sur 10 acceptait alors la requête, fournissant à Harris les moyens financiers qui lui permettrait l'appel téléphonique.

Aux autres passants, il précéda sa demande d'une première requête, bien moins coûteuse, et disait (traduction approximative) : "Excusez-moi, pourriez-vous me donner l'heure, s'il vous plaît?". Une fois l'heure donnée par le passant, Harris enchaîna alors avec la requête initiale, et de la même façon que dans la première condition, tentait d'obtenir la somme d'argent en expliquant qu'il devait téléphoner.

Cette fois-ci, 4 personnes sur 10 acceptèrent de dépanner l'expérimentateur en lui versant l'équivalent d'un euro (en monnaie américaine, puisque l'expérimentation eut lieu aux USA).

En aparté, notons que les chercheurs réalisant de telles expériences en psychologie sociale, le font pour répondre à une question théorique seulement. Dans la plupart des expériences (l'éthique voudrait que cela se fasse après chaque expérience), l'expérimentateur expose un débriefing au sujet, expliquant alors les buts recherchés et rendant éventuellement les objets extorqués, comme dans cette expérimentation.

Par le simple ajout d'une requête précédant la demande d'argent Harris quadruplait ainsi ses chances d'obtenir une généreuse contribution de la part de passants inconnus. Les explications plausibles sont nombreuses. D'aucuns pensent que la première requête, "demander l'heure", engage le passant dans un processus d'acceptation qui l'emmène tout droit à accepter plus facilement une requête plus coûteuse. Ce processus porte le nom de Pied-dans-la-porte, et fut étudié entre autre par Uranowitz.

D'autres affirment simplement que demander l'heure agit en justificatif de la demande ultérieure. Le passant estimera que la valeur de l'heure a déclenché la deuxième demande et que le coup de téléphone est important pour son interlocuteur, donc, qu'il aimerait le donner rapidement. Intuitivement, on pense bien entendu qu'une justification aidera le comportement altruiste. Mais il est à noter ici qu'aucun lien entre la première et la seconde requête ne fut donnée par l'expérimentateur.

D'autres enfin, pensent que la première phrase sert à accrocher l'interlocuteur dans un processus de connaissance d'autrui. Les méthodes les plus efficaces en ce sens, sont simplement de se présenter succinctement et de se définir comme proche du passant que l'on interpelle. Ce faisant, nous nous posons comme une personne à part entière, et non un inconnu. Aider une personne dont on sait le nom et qui semble nous ressembler, paraît plus envisageable que d'aider un inconnu.

Quelqu'en soit la raison, il peut être intéressant de connaître une telle pratique, ne serait-ce que pour éviter d'en être la victime trop souvent, sans tomber dans un excès inverse, bien entendu.

Source : Joule R.-V., Beauvois J.-L. Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens. 2002 - Nouvelle édition, revue et augmentée