

« Ce qu'il m'a dit m'a beaucoup touché », « Nous avons eu un bon contact », « J'ai bien senti qu'il allait mal »... Voici quelques exemples d'expressions familières qui impliquent peu ou prou une référence au sens du toucher ou à la sensation tactile. (...)

L'axe de recherche qui nous intéresse ici est celui emprunté par les chercheurs en psychologie sociale et porte essentiellement sur l'influence du toucher sur le comportement. Nous verrons toutefois dans les recherches qui vont être présentées, que ces travaux trouvent des applications en psychologie du développement, en psychologie de la santé et en psychologie pathologique. Le marketing et la médecine pourront également trouver dans ces travaux des applications fécondes. Il est vrai que l'étendue des travaux sur le toucher est aujourd'hui telle que l'on n'imagine pas qu'il y ait des comportements et notamment des comportements impliquant une relation sociale qui ne puissent être influencés par un simple contact tactile.

Jusqu'à présent, les aspects culturels des facteurs de soumission ont été rarement évoqués. Toutefois, s'agissant des comportements non verbaux, on sait que la culture prend un poids considérable et le toucher n'échappe pas à cette règle. On sait depuis longtemps que, en matière de proxémie et de comportement tactile, les facteurs culturels prennent une importance considérable. Hall (1966) distingue les cultures de contacts et de non-contacts en intégrant dans « contacts », le toucher mais aussi le regard, la position et l'orientation du corps, etc. Les cultures de contacts se caractériseraient par une communication tactile et olfactive tandis que les cultures de non-contacts se caractériseraient par un mode de communication visuel. La France, les pays d'Amérique Latine, les pays arabes seraient typiques des cultures de contacts tandis que les pays d'Amérique du Nord, l'Allemagne seraient typiques d'une culture de non-contacts. Andersen (1988) intégrera d'autres pays dans cette dichotomie culturelle en plaçant les Grecs, Italiens, Européens de l'Est, Russes, Indonésiens et Hispaniques dans les cultures de contacts et les Nord-Européens et les Japonais dans les cultures de non-contacts. Pour cet auteur, les climats froids favoriseraient une orientation vers la tâche dans les interactions tandis que sous les climats chauds ou tempérés, il y aurait une orientation vers les individus, ce qui favoriserait, de fait, les interactions tactiles. Aussi séduisante que paraisse cette théorie, on se doit d'admettre, aujourd'hui, que les choses ne sont pas aussi tranchées que la dichotomie entre cultures de contacts et de

non-contacts pourrait le laisser entendre. C'est notamment ce que montre Shuter (1976) qui a constaté que, au sein de trois pays latino-américains (le Costa Rica, le Panama et la Colombie), d'importantes variations dans le nombre de contacts tactiles sont observées entre dyades (4 fois plus de contacts au Costa Rica qu'au Panama). Comme on peut le voir, il y a beaucoup de différences au sein de trois cultures pourtant qualifiées de cultures de « contacts ». En dehors de ces situations particulières, des travaux semblent toutefois donner raison à la théorie de Hall (1966). C'est le cas de la recherche menée par Jourard (1966) dont l'objectif consistait simplement à observer le comportement tactile de personnes en conversation à des tables de café dans différents pays. On a pu observer que le nombre de contacts en une heure entre deux personnes était de 180 à San Juan (Puerto Rico), 110 à Paris, 0 à Londres et 2 à Gainesville (Floride). Selon la dichotomie de Hall (1966) ou de Andersen (1988), les deux premières villes proviennent de pays à cultures de contacts tandis que les dernières proviennent de cultures de non-contacts. (...)

Les travaux que nous allons présenter ci-après sur l'effet d'influence du toucher ont été menés essentiellement dans des pays anglo-saxons et plus particulièrement aux États-Unis dans une culture qualifiée de non-contacts. Toutefois, certains travaux récents ont été menés en France (culture qualifiée de contacts). Nous verrons que les résultats ne sont guère différents de ceux issus des recherches conduites dans les pays anglo-saxons.

Historiquement, Kleinke (1977a) est le premier chercheur à avoir testé l'incidence du toucher sur la soumission à une requête formulée par le « toucheur ». Pour cela, elle a conduit deux petites expériences pour le démontrer. Dans la première, une de ses collaboratrices plaçait quelques pièces de monnaie sur les tablettes de cabines téléphoniques et s'en allait. Elle attendait ensuite qu'un homme entre dans la cabine, empoche l'argent et ressorte après avoir téléphoné. À ce moment, elle abordait le sujet en disant qu'elle avait oublié de l'argent dans la cabine quelques minutes auparavant. Elle lui demandait alors s'il ne l'avait pas trouvé. Dans la moitié des cas, lors de cette interaction, l'expérimentatrice se débrouillait pour toucher le sujet une à deux secondes sur le bras. Dans une seconde expérience, cette collaboratrice sollicitait des passants dans la rue afin qu'ils lui donnent de l'argent. Ici aussi, dans la moitié des cas, en formulant sa requête, l'expérimentatrice touchait fugitivement le bras des passants. Les résultats qui furent observés

dans ces deux expériences sont présentés dans la figure 3.5 ci-dessous.

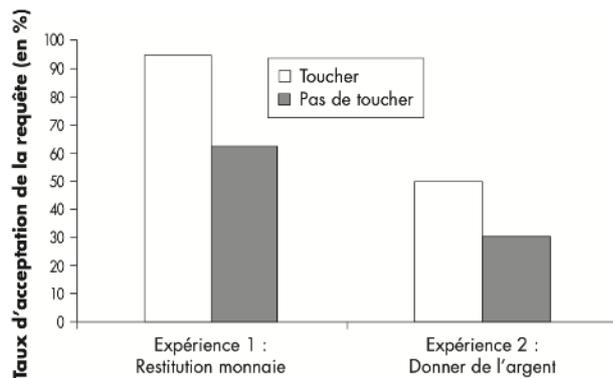


Figure 3.5  
Taux d'acceptation des deux requêtes selon la présence ou non d'un contact tactile

Dans les deux cas, un effet positif du toucher est obtenu. Le résultat est d'autant plus spectaculaire que, dans le cas de la première expérience, le taux de soumission en condition contrôle est élevé.

Les deux expériences de Kleinke (1977a) que nous venons de présenter ont été les premières à tester l'effet du toucher dans le cas d'une demande explicite, c'est-à-dire dans des cas où la requête était directement formulée aux sujets. De nombreuses autres recherches ont confirmé ces premiers résultats. Ainsi, Brockner, Pressman, Cabitt et Moran (1982), en répliquant la première expérience de Kleinke (1977a), montreront que 66 % des sujets ont restitué l'argent en condition contrôle contre 78 % en condition de toucher. De plus ces chercheurs montreront que la même efficacité du toucher est obtenue quel que soit le sexe du solliciteur et celui de la personne sollicitée.

On réplique ici une expérience dans deux contextes différents mais il n'y a pas que dans ces situations que le toucher s'avère efficace. Ainsi, Hornik (1987) montre que le toucher augmente le taux de répondants à un questionnaire fait dans la rue (76.4 % en condition « toucher » contre 54.2 % en condition « contrôle »). Il observera, en outre, un effet à long terme de ce contact tactile. Ainsi, parmi les sujets ayant accepté la première requête, on a pu observer un taux d'acceptation d'une enquête ultérieure (l'enquêteur demandait aux sujets s'ils accepteraient de prendre un autre questionnaire pour y répondre) plus important en condition « toucher » (28.4 %) qu'en condition « contrôle » (8.3 %). Comme aucun contact tactile n'était utilisé pour la seconde requête, on peut donc en conclure que le toucher a un effet positif dans le temps.

Ces travaux que nous venons de présenter ont été menés aux États-Unis. Nous avons signalé pré-

cedemment l'importance du toucher selon la culture. Toutefois, il semble que la culture n'ait pas d'incidence sur la soumission à des requêtes explicites. Guéguen (2001a) a répliqué la seconde expérience de Kleinke en France. Une jeune femme demandait à des passants dans la rue « une ou deux pièces pour la dépanner ». Ici, le taux d'acceptation de la requête mais également le montant moyen des dons accordés servaient de variables dépendantes. Les résultats obtenus sont présentés dans le tableau 3.13 ci-dessous.

	Toucher	Pas de toucher
Soumission à la requête (en %)	46.7	28.3
Montant moyen des dons (en €)	0.68	0.57

Tableau 3.13  
Soumission à la requête de don et montant moyen du don selon la présence/absence de contact tactile

Un effet positif du toucher est observé à la fois sur le taux de soumission et sur le montant moyen des dons accordés par les sujets. On observe que, ici, les sujets touchés se sont plus impliqués dans la demande.

Nicolas GUÉGUEN, *Psychologie de la manipulation et de la soumission*, 2002.

Vous ferez un **résumé** de ce texte de 1 283 mots en 100 mots  $\pm$  10 %.

Marquez les dizaines de mots et indiquez le **dé-compte** total à la fin de votre copie.

Les formules caractéristiques doivent impérativement être **reformulées**.

Appuyez-vous sur les **liens logiques** du texte, explicites ou implicites, et **faites des paragraphes**.

Prévoyez **une marge** d'au moins 5 ou 6 cm, et **sautez des lignes**.

Il est interdit d'utiliser un stylo-plume ; utilisez un **stylo-bille ou un feutre de couleur bleu ou noir**. Pas de blanc machine, ni d'effaceur.