



Rapport au temps, traitement des arguments persuasifs et prise de décision pro-environnementale

Christophe DEMARQUE, Thémis APOSTOLIDIS & Robert-Vincent JOULE

*Laboratoire de Psychologie Sociale, Université de Provence (Aix-Marseille 1), 29, Avenue Robert Schuman 13621 Aix-en-Provence Cedex 1
demarque_christophe@yahoo.fr*

Résumé

Un ensemble de travaux récents (Orbell & Kyriakaki, 2008) met en évidence l'influence du rapport au temps, et plus précisément de la Considération pour les Conséquences Futures – CFC (Strathman, Gleicher, Boninger, & Edwards, 1994) dans le traitement de la dimension temporelle des arguments d'un message persuasif. Notre recherche avait pour objectif d'étudier l'effet sur la prise de décision individuelle d'une datation précise (basée sur un pré-test) de la survenue des conséquences présentées dans un message persuasif. Nous souhaitions également étudier l'influence de la situation sociale de communication dans laquelle étaient placés les sujets (persuasive vs. engageante) sur la relation entre CFC et prise de décision. Les résultats indiquent que la CFC entraîne un traitement différencié des arguments persuasifs. Par ailleurs, l'efficacité de la communication engageante dans la condition « court terme » montre bien que l'effet de la CFC est un effet contextualisé.

Mots-clefs

Considération pour les conséquences futures ; cadrage temporel ; communication engageante ; double contextualisation.

Introduction

Depuis les travaux fondateurs de Lewin en 1942, la Perspective Temporelle (PT) apparaît comme un concept privilégié pour étudier les rapports que les individus entretiennent au temps. Plus récemment, de nombreuses études en psychologie sociale s'intéressent plus particulièrement à la Perspective Temporelle Future et au rôle de l'expérience du temps futur dans la détermination des comportements pro-environnementaux (Strathman, Gleicher, Boninger & Edwards, 1994 ; Rabinovich, Morton & Postmes, 2010). Il ressort de ces travaux qu'une orientation vers le futur semble être associée à une mise en place accrue de ces comportements.

1 Considération pour les conséquences futures et environnement

Face à ce constat, nous nous sommes intéressés à un construit en particulier qui est la Considération pour les Conséquences Futures (CFC) et l'échelle de mesure qui lui est associée (Strathman et al., 1994). D'après ses auteurs, les individus différencieraient dans la manière qu'ils ont d'envisager les conséquences de leurs actes : certains se focalisent sur les conséquences à long terme de leurs actes ; d'autres ont tendance à n'envisager que les conséquences immédiates de leurs actions. Dans le domaine de l'environnement, on observe notamment qu'un score élevé à la CFC est généralement associé à une mise en place accrue de comportements pro-environnementaux (Joireman, Posey, Truelove, &



Parks, 2009). Les comportements étudiés sont de nature diverse (en termes de coût, de visibilité, d'automatisme, etc.) mais on observe le plus souvent des corrélations positives mais assez faibles (généralement entre .15 et .30).

Dès la validation princeps de la CFC, Strathman et ses collaborateurs se sont intéressés au cadrage temporel des messages persuasifs. Dans une de leurs recherches, les sujets lisaient un message bilatéral au sujet des forages de pétrole *offshore* le long de la côte californienne, avec des arguments favorables (*réduction de la dépendance à l'énergie nucléaire et réduction des prix de l'essence*) et des arguments défavorables (*infiltration de pétrole dans les sols et dispersion des fonds de recherche destinés aux sources d'énergie alternatives*). Soit les avantages étaient présentés comme étant immédiats et les inconvénients comme étant différés, soit c'était l'inverse. On observe notamment que les sujets ayant un score élevé sur la CFC sont moins enclins à soutenir le forage quand les conséquences à long terme sont présentées comme étant négatives, et ce même si le forage implique des conséquences positives à court terme (alors que c'est l'inverse pour les sujets qui ont un score faible à l'échelle). Un ensemble de travaux récents dans le domaine de la santé (cf. Orbell & Kyriakaki, 2008) va dans le même sens.

D'un point de vue théorique, la CFC est généralement conçue dans ces travaux comme une variable stable et trans-situationnelle déterminant la façon dont on va appréhender et analyser une situation ou un comportement. En d'autres termes, ces recherches se sont surtout centrées sur le rôle contextualisant de la CFC, déterminant la façon dont nous appréhendons une situation ou un comportement. Si cet ensemble de recherches permet de mettre en évidence la pertinence de la CFC dans l'étude des comportements pro-environnementaux, Zimbardo et Boyd (1999) rappellent dans le même temps que, si la relation au temps est déterminée par des différences interindividuelles relativement stables, acquises via des facteurs culturels et d'appartenance sociale, elle est également déterminée par les caractéristiques du contexte. Nous souhaitons donc savoir, pour notre part, si le contexte ne pouvait pas être considéré, au moins dans certaines situations sociales, comme une variable modératrice du lien entre CFC et prise de décision.

2 Objectif

Dans cette optique, cette recherche avait pour objectif d'étudier à la fois l'effet du cadrage temporel des conséquences présentées dans un message persuasif sur la prise de décision individuelle. Il s'agissait dans le même temps d'étudier l'influence du contexte sur cette relation et en l'occurrence l'influence de la situation sociale de communication dans laquelle étaient placés les sujets. Plus précisément, le poids des facteurs psychosociaux dans la mise en place des comportements pro-environnementaux varie avec le poids des facteurs contextuels (Steg & Vlek, 2009). Dès lors, nous souhaitons disposer de conditions expérimentales nous permettant d'opérationnaliser des situations sociales plus ou moins impliquantes, afin de faire varier le poids du contexte et de mettre en évidence son rôle modérateur. Pour cela, nous avons eu recours à deux situations sociales de communication : une situation de communication persuasive classique et une situation de communication engageante (Joule, Girandola, & Bernard, 2007). Nous avons fait ce choix dans la mesure où les problématiques environnementales font l'objet depuis quelques années de nombreuses campagnes d'information et de persuasion ayant pour but de provoquer l'adoption de comportements écocitoyens. Ces deux situations présentaient ainsi une valeur heuristique pertinente et nous permettaient dans le même temps d'opérationnaliser différents niveaux d'implication pour les sujets.

3 Méthode

164 étudiants de la faculté de lettres d'Aix-en-Provence ont pris part à la recherche. L'échantillon était composé de 102 femmes (M Age = 20.7 ; SD = 2.7) et 62 hommes (M



Age = 20.5 ; $SD = 2.5$). Ils remplissaient l'échelle CFC et lisaient ensuite un message dont nous avons fait varier le cadrage temporel des arguments utilisés. Ainsi, le message présentait les conséquences relatives à l'adoption de comportements écocitoyens, celles-ci intervenant soit à court terme soit à long terme (3 ans vs. 20 ans). Afin d'étudier également le rôle du contexte, nous avons eu recours à deux situations de communication, persuasive ($N = 60$) et engageante ($N = 64$). La situation de communication persuasive correspondait à une situation modérément impliquante et la situation de communication engageante à une situation fortement impliquante, ce qui permettait d'opérationnaliser la saillance ou le poids du contexte. Après lecture du texte, la requête finale était formulée : tenir un stand pour l'ADEME dans la rue lors d'une prochaine manifestation. Notre variable dépendante était donc le taux d'acceptation de cette requête. Condition contrôle ($N = 40$) : la requête finale était formulée juste après la passation de l'échelle CFC, les participants n'ayant ni à réaliser l'acte préparatoire, ni à lire le message.

4 Résultats

Concernant d'abord les effets simples, indépendamment des arguments utilisés, on observe d'abord un effet simple de la CFC sur l'acceptation de tenir le stand (Wald's $\chi^2 = 5.62$, $B = 1.14$, $p < .02$), conformément à la littérature. On observe également un effet du contexte de communication sur l'acceptation à tenir le stand (Wald's $\chi^2 = 4.00$, $B = 0.55$, $p < .05$), dans le sens d'une plus grande acceptation en situation de communication engageante. Nous observons en outre un effet d'interaction entre ces deux variables (Wald's $\chi^2 = 4.07$, $B = -0.97$, $p < .05$). Le sens de cette interaction suggère que le contexte social modère l'effet de la CFC sur la prise de décision. Autrement dit, il n'y a pas d'effet de la CFC dans la condition la plus favorable (communication engageante), et il n'y en a pas non plus dans la condition la plus défavorable, la condition contrôle (0% d'acceptation), ce qui correspond aux résultats observés dans une recherche précédente.

Concernant le cadrage des arguments, nous avons dichotomisé les sujets en deux groupes (CFC- et CFC+) sur la base de la médiane. Contrairement à notre hypothèse, nous n'observons pas d'effet simple du type d'arguments dans ces deux sous-groupes. En effet, si les résultats vont dans le sens attendu (les sujets CFC- acceptent davantage de tenir le stand quand les conséquences potentielles sont présentées à court terme et inversement pour les sujets CFC+, cf. Figure 1), les différences observées ne se révèlent pas significatives. En revanche, on observe une différence significative concernant l'acceptation de tenir le stand entre sujets CFC- et CFC+ quand les conséquences sont présentées à long terme : 6.66 % (2/30) vs. 33.33 % (11/33), $\chi^2 = 4.74$, $p < .05$.

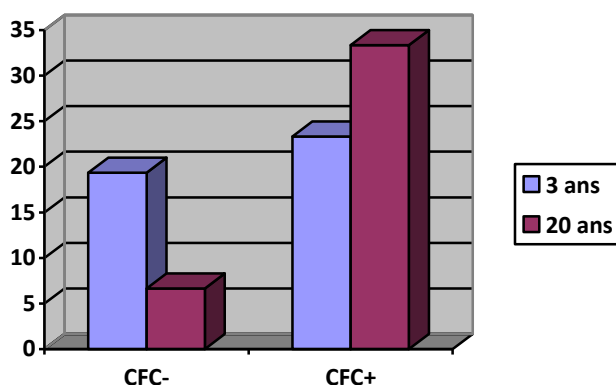


Figure 1 : Pourcentage des sujets CFC- et CFC+ ayant accepté de tenir un stand pro-environnemental



Par ailleurs, on observe chez les sujets CFC- une différence tendancielle ($\chi^2 = 2.64$, $p = .10$) quant à l'acceptation de tenir le stand entre la condition « Communication persuasive/20 ans » (4.76 %, 1/21) et la condition « Communication engageante/3 ans » (29.41 %, 5/17). Autrement dit, chez ces sujets, le dispositif de communication engageante est efficace uniquement dans le cas où les conséquences sont présentées comme survenant à court terme. Chez les sujets CFC+, il semblerait que l'acceptation soit supérieure quand les conséquences sont présentées à long terme et que la communication engageante renforce cette tendance, mais ces différences n'apparaissent pas significatives (Figure 2).

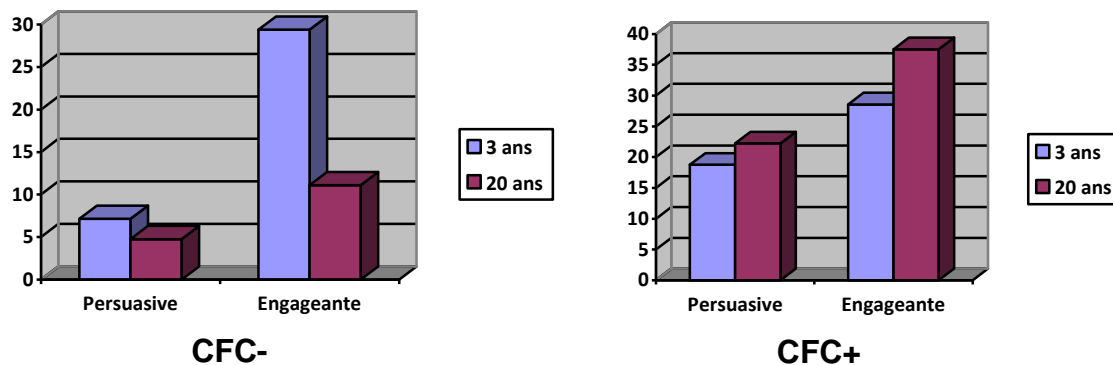


Figure 2 : Pourcentage des sujets CFC- et CFC+ ayant accepté de tenir un stand pro-environnemental en situation de communication engageante vs. persuasive

5 Discussion

Si on en revient à l'idée de double contextualisation, il semble bien que la CFC joue un rôle contextualisant puisqu'il semblerait qu'elle entraîne un traitement différencié des arguments persuasifs. De plus, nous montrons dans le même temps que cette « cécité » aux arguments à long terme persiste même dans une situation de communication engageante qui est facilitatrice de la prise de décision, alors que ce dispositif se révèle efficace quand les conséquences sont présentées comme survenant à court terme. Par ailleurs, l'efficacité de la communication engageante dans cette condition « court terme » montre bien que l'effet de la CFC est un effet contextualisé. Pris dans leur ensemble, ces résultats permettent ainsi d'apporter de nouveaux éléments de réflexion et montrent, de notre point de vue, la pertinence du cadrage temporel des arguments persuasifs. En effet, dans le cadre d'une action de sensibilisation à l'environnement, il pourrait s'avérer efficace de mesurer précisément l'extension temporelle des populations ciblées afin de mieux ajuster les arguments persuasifs du message à ces populations. Il nous semble ainsi que les notions de court terme et de long terme ne renvoient pas aux mêmes réalités pour les individus, en fonction notamment de leurs insertions sociales. Sur le plan pratique, cela n'est pas sans poser problème : si on peut envisager aisément le cadrage temporel d'un message auprès de populations réduites, qu'en est-il auprès de larges populations ? Sur la base de la littérature et de nos précédents résultats, il apparaît clairement que, globalement, c'est bien une perspective temporelle étendue qui est davantage associée à la mise en place de comportements pro-environnementaux. Partant de ce constat, il semble pertinent de sensibiliser davantage les individus aux conséquences à long terme de leurs comportements.

Références

- Joireman, J.A., Posey, D.C., Truelove, H.B., & Parks, C.D. (2009). The environmentalist who cried drought: Reactions to repeated warnings about depleting resources under



conditions of uncertainty. *Journal of Environmental Psychology*, 29, 181–192.

- Joule, R.V., Girandola, F., & Bernard, F. (2007). How can people be induced to willingly change their behavior? The path from persuasive communication to binding communication. *Social & Personality Psychology Compass*, 1, 493–505.
- Lewin, K. (1942). Time Perspective and Morale. In G. Watson (Ed.), *Civilian Morale* (pp.48–70). Boston: Houghton Mifflin.
- Orbell, S., & Kyriakaki, M. (2008). Temporal framing and persuasion to adopt preventive health behavior: Moderating effects of individual differences in consideration of future consequences on sunscreen use. *Health Psychology*, 27(6), 770–779.
- Rabinovich, A., Morton, T., & Postmes, T. (2010). Time perspective and attitude-behaviour consistency in future-oriented behaviours. *British Journal of Social Psychology*, 49, 69–89.
- Steg, L., & Vlek, C. (2009). Encouraging pro-environmental behaviour: An integrative review and research agenda. *Journal of Environmental Psychology*, 29, 309–317.
- Strathman, A., Gleicher, F., Boninger, D. S., & Scott Edwards, C. (1994). The consideration of future consequences : Weighing immediate and distant outcomes of behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66(4), 742–752.
- Zimbardo, P.G., & Boyd, J.N. (1999). Putting time in perspective: A valid, reliable individual-differences metric. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(6), 1271–1288.