

La liberté contractuelle et de négociation existe-t-elle ?

La négociation comme processus de gestion des conflits jouit d'une grande popularité et est estimée être le processus le plus avantageux du point de vue des entreprises¹. La négociation est l'expression de la liberté contractuelle protégée par le droit constitutionnel et reposant sur l'hypothèse selon laquelle les parties économiques ont un comportement autodéterminé, responsable et raisonnable (I.). On sait certes que les déterminismes psychologiques et les barrières et distorsions cognitives peuvent entraver la libre formation de la volonté. Les récentes recherches françaises en psychologie sociale vont même au-delà en laissant entendre que les individus agissent d'autant moins « librement » dans leur prise de décision qu'ils auront explicitement été déclarés « libres » auparavant (II.). En d'autres termes, une « déclaration de liberté » à l'adresse d'un partenaire de négociation pourrait s'avérer être un piège pour l'exercice de la vraie liberté et donc une manipulation de la libre formation de la volonté de la personne. La liberté contractuelle serait donc illusoire (III.) et la question est en conclusion de savoir ce que les parties économiques devraient faire (IV.) pour pouvoir exercer effectivement la liberté contractuelle qui leur est garantie conformément à la Constitution.

I. La négociation comme expression de la liberté contractuelle

A. La liberté contractuelle garantie selon la Constitution

On avance souvent à titre d'argument en faveur de la résolution de conflits économiques par voie de négociations, notamment dans le cadre d'une médiation, le caractère volontaire, autodéterminé et responsable² de cette résolution comme étant l'expression de la liberté contractuelle. Un accord ne serait pas octroyé, « *mais conclu à liberté et information égales, et est donc juste* »³. Il serait « *estimé juste lorsque les parties sont à égalité de force et qu'elles ont une égale liberté et un niveau d'information égal.* »⁴. A cela s'opposerait la résolution de conflits par des décisions judiciaires déterminées par des tiers⁵.

La liberté contractuelle⁶ (« *die Vertragsfreiheit* ») découle en Allemagne de la liberté d'action générale (« *die allgemeine Handlungsfreiheit* ») protégée par le droit constitutionnel⁷. En France, elle est considérée comme partie intégrante de la liberté du commerce et de l'industrie héritée de la Révolution depuis 1791 (« *liberté du commerce et de l'industrie* »), également protégée aujourd'hui avec valeur constitutionnelle⁸.

La liberté contractuelle est l'expression en droit civil de l'autonomie privée sur laquelle se fonde le libéralisme économique. Elle signifie que dans une société libre, chacun peut former et exprimer librement sa volonté et agir selon celle-ci. Chacun est intégralement et, par principe, indéfiniment responsable de cette volonté. La liberté contractuelle et l'autonomie privée présument que les actes humains sont fondés sur la raison⁹.

B. Entraves à la libre formation de la volonté par le déterminisme psychologique et les distorsions de perception

On sait que la libre formation de la volonté d'une partie peut néanmoins être entravée par la détermination psychologique et par les erreurs d'appréciation. Dans leur célèbre ouvrage « *Getting to yes* », Roger Fisher et William Ury se réfèrent déjà au débat philosophique sur la question de la libre formation de la volonté et du déterminisme dans le contexte de l'exploration des intérêts¹⁰. En littérature, il est dit que « *le libre arbitre au sens juridique est un précepte normatif ou une règle du jeu sociale qui n'apporte pas de réponse à la question anthropologique de la détermination ou de la non-détermination de l'individu* »¹¹.

Mettre en marche ce déterminisme psychologique en sa faveur et en bénéficier sans que l'autre personne ne le remarque signifie la manipuler. Elle pense à tort avoir agi librement¹².

La littérature consacrée aux négociations et à la médiation fait observer qu'en dépit des conclusions tirées de la théorie des jeux, on ne peut exclure les aspects psychologiques des négociations¹³. Elle aborde en détail les hypothèses et schémas caractéristiques conduisant aux erreurs d'appréciation d'une partie et qui entravent la liberté de négociation de cette dernière et peuvent ainsi compliquer la résolution du conflit¹⁴. L'entrave à la capacité de perception et les barrières cognitives lors de l'évaluation de circonstances de fait perçus peuvent générer un déséquilibre des forces de négociation aux dépens de la partie concernée.

II. Les techniques de manipulation

A. Les techniques de manipulation classiques

La libre formation de la volonté peut être entravée par la manipulation de la part de l'autre partie. *Michael Wheeler* a ainsi analysé « *the powerful forces that lead us to say yes when we really shouldn't... then there are psychological traps that others set for us or that we create ourselves* ». En référence aux travaux de *Robert Cialdini*, il souligne le nombre de fois où une personne qui nous a d'abord rendu un petit service sera prête à en accomplir un grand. Il en va de même lorsque l'on nous demande d'aller décrocher la lune et que nous disons « non ». Nous nous laisserions toutefois « attendre » si cette même personne nous demandait ensuite un service comparativement plus petit (« *contrast principle* »)¹⁵. De la même manière, une personne aurait du mal à dire « non » à une autorité¹⁶. Même au risque qu'une partie soit manipulée émotionnellement par l'autre pour obtenir un résultat plus avantageux pour cette dernière, comme le fait observer la littérature¹⁷. *Michael Wheeler* conclut : « *I quickly recognized that merely invoking interests and options is not sufficient. The difficulty of saying no necessarily raises relational and power issues that aren't well addressed by conventional negotiation theory.....* »¹⁸. De nombreuses méthodes de manipulation telles que le « *pied-dans-la-porte* »¹⁹, sont décrites de manière particulièrement illustrée par les chercheurs en psychologie sociale français *Robert-Vincent Joule* et *Jean-Léon Beauvois* dans leur ouvrage « *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens* » (« *Kurzer Leitfaden der Manipulation zum Gebrauch für ehrbare Leute, Aufbau Tb 1998* »), best-seller qui en est à sa troisième édition depuis 1987²⁰ et auquel nous entendons nous référer ici²¹.

B. La « technique de la déclaration de liberté »

Les chercheurs en psychologie sociale *Robert-Vincent Joule* et *Jean-Léon Beauvois* ont avancé en 1998 l'hypothèse selon laquelle l'utilisation d'une phrase disant que l'autre est « libre » de répondre ou non à une demande qui lui est adressée augmente la probabilité que celui-ci consente à cette requête²². Cette « *technique de déclaration de liberté* » (« *evoking freedom technique* » ou « *technique du mais-vous-êtes-libre-de* ») renforcerait en outre les autres techniques de manipulation susmentionnées (ci-dessus II.A.)²³.

Les deux ouvrages des auteurs cités « *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens* » et « *Deux ou trois choses que je sais de la liberté* » donnent l'impression que plus on fait observer à une personne qu'elle est « libre » de répondre ou non à une demande ou à une requête (« *request* », « *Gesuch* »), moins elle agira « librement ». Ce phénomène fonctionne également indépendamment des techniques de manipulation courantes (cf. ci-dessus II.A.). La référence à la « liberté » de prendre une décision s'avère être une « *technique élégante* » aux fins de manipulation de cette « liberté de décision » précisément, même entre personnes de statut égal²⁴. *Jean-Léon Beauvois* distingue en conséquence la « *liberté illusoire* » et la « *liberté non illusoire* » et pose la question de savoir, même si c'est dans un autre contexte : « *A quoi cela peut-il servir d'être juridiquement libre quand notre condition nous interdit objectivement de faire usage de notre supposée liberté ?* »²⁵.

Les chercheurs en psychologie sociale entourant *Nicolas Guéguen* et *Alexandre Pascual* mènent depuis l'année 2000, et particulièrement depuis 2007, des études empiriques qui ont été publiées en 2013²⁶ ou sont encore sous presse²⁷ et qui attestent de la force de la « *technique de déclaration de liberté* » à des fins de manipulation²⁸. L'importance de cette technique pour la communication d'engagement²⁹ (« *commitment communication* ») est débattue. Les chercheurs en psychologie sociale ont pu constater que l'usage de la « *technique de déclaration de liberté* » conduit les destinataires à faire des choses qu'ils ne feraient pas normalement, et donc à faire preuve de « *conformisme* » (« *compliance* », « *Folgsamkeit* ») en répondant à une sollicitation. Les commerciaux pourraient optimiser leurs pratiques de vente par ce moyen³⁰.

III. Manipulation de la libre formation de la volonté et illusion de la liberté contractuelle ?

Il y a lieu de se demander si cette « *technique de déclaration de liberté* » est également utilisée ou peut être utilisée dans les négociations et médiations, ce qui aurait pour conséquence de restreindre la libre formation de la volonté et donc la liberté de négociation et liberté contractuelle de la partie concernée.

A. De la part d'une partie à la négociation

La négociation est appréhendée comme un processus de communication entre deux personnes ou plus ayant pour objectif un accord éventuel. Dans le cours de ce processus de communication, chaque personne concernée doit choisir entre les options d'accord (Que pouvons-nous faire conjointement ?) et les alternatives de non-accord (Que puis-je faire seul ou avec des tiers ?). Un accord ne sera conclu que s'il est plus avantageux que les alternatives de non-accord pour toutes les parties concernées³¹.

La question est donc de savoir s'il est envisageable que dans un tel processus de communication réciproque, une partie exige quelque chose de l'autre et qu'elle dote sa requête d'une « *déclaration de liberté* » comme p. ex. : « *Votre entreprise doit des dommages-intérêts de 5 millions d'euros à ma société pour livraison défectueuse. Vous êtes libre de payer ou non ce montant* » (ou : « *Ne vous sentez pas obligé* »). Ce type de manipulation semble totalement irréaliste et est manifestement incompatible avec des négociations sur des positions. De manière comparable, *Robert-Vincent Joule* et *Jean-Léon Beauvois* font observer que le marchandage classique dans lequel les parties ont d'abord de grandes prétentions sur la base de positions extrêmes pour se contenter ensuite de moins n'est pas une manipulation, même si cela ressemble à la tactique de la « porte-au-nez » (« *door in the face* », « *Tür-im-Gesicht* ») dans la mesure où les deux parties se sont présentées en connaissance de cause dans le but déclaré de vouloir faire une bonne affaire³².

Ces « *déclarations de liberté* » semblent en revanche parfaitement envisageables dans le cadre de l'exploration des intérêts lors d'une négociation sur des intérêts comme p. ex. : « *Vous n'êtes pas tenu de me suivre, mais pour mon entreprise, il est vital de prolonger notre contrat. Vous êtes libre de croire ou non à l'importance de cet état de fait* ». Il en va de même pour la recherche de solutions.

On pourrait objecter à ceci que les études empiriques réalisées jusqu'ici, pour autant qu'on y ait accès, ont été effectuées essentiellement dans des « *domaines pro-sociaux* »³³ et qu'elles se réfèrent souvent à des demandes (de dons) dotées de « *déclarations de liberté* » qui poursuivent un but altruiste, contrairement aux négociations commerciales. *Nicolas Guéguen* et ses collègues font toutefois observer qu'ils ont recouru avec succès à cette tactique dans un contexte de vente pour imposer une offre commerciale, même si ladite offre était finalement destinée à un but « *pro-social* »^{34, 35}.

Robert-Vincent Joule et *Jean-Léon Beauvois* ne limitent pas les possibilités de recours à la « *technique de déclaration de liberté* » aux demandes de dons « *pro-sociales* », bien au contraire. Même si, dans la perspective des techniques classiques, il ne semble pas facile de manipuler l'autre lors de négociations sur des positions (extrêmes), les auteurs insistent sur le fait que les techniques de manipulation présentent un intérêt pour les « *commerciaux* » en vue d'améliorer leurs pratiques de vente. *Jean-Léon Beauvois* signale par ailleurs l'« *influence perfide* » exercée sur les consommateurs à qui l'on fait croire qu'en achetant une nouvelle eau de toilette, un nouveau téléphone portable ou un nouveau plat préparé, « *ils seraient plus libres* ».

C'est pourquoi le recours à la « *technique de déclaration de liberté* » dans la communication des négociations économiques semble parfaitement possible. Il serait souhaitable qu'elle fasse l'objet de recherches empiriques. Cette tactique de manipulation pourrait être d'autant plus « *perfide* » qu'aucune des parties concernées ne pourrait le moins du monde supposer qu'une « *déclaration de liberté* » puisse la limiter dans l'exercice autodéterminé de sa liberté contractuelle.

B. De la part du médiateur

On peut décrire la médiation comme la tentative, de la part d'un tiers neutre, d'aider les parties à la négociation dans leur processus de communication et de prise de décision³⁶.

Dans le cadre de cette fonction d'assistance, les médiateurs sont incités à attirer explicitement l'attention des parties, durant la phase de préparation et d'introduction, sur le fait qu'elles sont « *libres* » de participer à la médiation, de l'interrompre ou encore d'y mettre fin à tout moment. La pratique nous apprend que cette « *déclaration de liberté* » explicite a précisément pour effet que les parties ne mettent que dans de très rares cas un terme aux négociations menées dans le cadre d'une médiation. En dépit de la neutralité et de l'indépendance du médiateur, les parties devraient avoir compris que celui-ci tient à mener le processus de médiation et à pouvoir aider les parties dans la résolution de leur conflit. Il apparaît tout à fait possible qu'à la suite de la « *déclaration de liberté* », les parties accèdent à la demande exprimée plus ou moins clairement par le médiateur. On ne peut certes pas voir là une manipulation réelle des parties contraire à leurs intérêts, mais cette influence exercée par le médiateur pourrait engendrer un auto-engagement des parties.

Dans le cours du processus de médiation, il y a régulièrement, dans des entretiens individuels ou collectifs, des situations où le médiateur rappelle aux parties qu'elles sont « *libres* » de prendre telle ou telle décision. Nous ne trancherons pas la question de savoir si cela ne va pas sans l'exercice d'une certaine influence sur les parties lors de

leur prise de décision. Il serait toutefois souhaitable que cette question fasse elle aussi l'objet de recherches empiriques.

III. Conclusion et recommandations pour l'usage de la liberté contractuelle

Si la possibilité de manipuler la libre formation de la volonté par le recours à la « *technique de déclaration de liberté* » dans le cadre de négociations, même menées avec l'aide d'un médiateur, ne peut être supposée avec certitude, on ne saurait cependant l'exclure, ce qui pourrait avoir pour conséquences une liberté de négociation et une liberté contractuelle illusoire voire restreintes.

Comment faire face néanmoins au risque de manipulation par une partie ou un médiateur, notamment au travers de « *déclarations de liberté* » ?

Pour *Michael Wheeler*, s'il n'existe pas d'antidote particulier, la solution consiste à connaître les pièges psychologiques possibles et à être en mesure de les identifier pour pouvoir dire « *non* »³⁷.

Jean-Léon Beauvois formule sa réponse en ces termes : « *Notre liberté tient à la clairvoyance que nous en avons. Tel est l'enjeu d'un volontarisme non biaisé, ou non complaisant ... C'est d'ailleurs cette absence de clairvoyance des déterminismes qui rend possible des manipulations de toute sorte, comme celles que nous avons décrites dans notre Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens* »³⁸.

Le travail intellectuel qui permet à un individu de s'approprier la qualité d'identifier les déterminismes dans certaines situations lui permettra d'acquérir une liberté non illusoire. S'il arrive à naviguer autour des déterminismes, le partenaire de négociation accèdera ainsi à une véritable liberté³⁹.

¹ *Hansjörg Schwarz, Felix Wendenburg*, Verhandeln als Konfliktmanagement-Instrument, dans : *Ulla Glässer, Lars Kirchhoff, Felix Wendenburg*, Konfliktmanagement in der Wirtschaft, Baden-Baden 2014, p. 357 avec références

² *Christian Duve, Horst Eidenmüller, Andreas Hacke*, Mediation in der Wirtschaft, Köln 2011, p. 63 ; *Hannah Tümpel*, Verfahrensstandards in der (internationalen) Wirtschaftsmediation, dans : *Ulla Glässer, Lars Kirchhoff, Felix Wendenburg*, Konfliktmanagement in der Wirtschaft, Baden-Baden 2014, p. 111

³ *Leo Montada, Elisabeth Kals*, Mediation – psychologische Grundlagen und Perspektiven, Weinheim 2013, p. 120, n° 4.5.4

⁴ *Leo Montada, Elisabeth Kals*, Mediation – psychologische Grundlagen und Perspektiven, Weinheim 2013, p. 146, n° 5.4.3

⁵ Approche critique de cette distinction, *Christian Wolf, Matthias Weber, Christoph Knauer*, Gefährdung der Privatautonomie durch therapeutische Meditation?, NJW 2003, cahier 21, p. 1488 – 1491

⁶ La liberté contractuelle englobe la liberté d'engager des négociations (« *la liberté d'engager une négociation* », *Martine Bourry d'Antin, Sylvie Le Damany, Vincent Asselineau, Stephen Bensimon*, Art et techniques de la négociation, Paris 2003, p. 207, considérant 226) de même que la liberté de contracter, le libre choix du partenaire de négociation, la liberté de définir le contenu du contrat, la liberté de forme et de résiliation

⁷ Art. 2 al. 1 de la loi fondamentale (« *Grundgesetz* »)

⁸ Cf. à propos de l'évolution de la négociation, *Wolf Lotter*, New Deal, brand eins, cahier 9, p. 52 – 60

⁹ Cf. <http://de.wikipedia.org/wiki/Privatautonomie> consulté en dernier lieu le 6 août 2014

¹⁰ *Roger Fisher, William Ury*, Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving in, 2^{ème} édition, New York 1991, p. 53 : « *The question "why?" has two quite different meanings. One looks backward for a cause and treats our behavior as determined by prior events. The other looks forward for a purpose and treats our behavior as subject to our free will. We need not enter into a*

philosophical debate between free will and determinism in order to decide how to act. Either we have a free will or it is determined that we behave as we do. In either case, we make choices. We can choose to look back or to look forward ».

¹¹ *Christian Wolf, Matthis Weber, Christoph Knauer, Gefährdung der Privatautonomie durch therapeutische Mediation?, NJW 2003, cahier 21, p. 1488 – 1491 (p. 1489)*

¹² *Jean-Léon Beauvois, Deux ou trois choses que je sais de la liberté, Paris 2013, p. 79 : « Manipuler, c'est précisément mettre en action à son profit un déterminisme psychologique dont la personne qu'on manipule n'a aucunement conscience. Aussi pense-t-elle à tort avoir agi librement ».*

¹³ *Martine Bourry d'Antin, Sylvie Le Damany, Vincent Asselineau, Stephen Bensimon, Art et techniques de la négociation, Paris 2003, p. 31, n° 35 : « Le juriste doit certes apprécier avec justesse le point d'accord correspondant aux intérêts objectifs des parties. Mais qu'il n'aille pas croire que l'on ira pour autant vers la raison par la raison : ce sont plutôt des biais psychologiques qui mènent à l'issue logique escomptée », exemple en p. 32, n° 35. Si les auteurs ne méconnaissent pas l'importance de la connaissance psychologique (p. 278, n° 317), ils soulignent explicitement que les avocats ne sont pas psychologues, ni psychanalystes et qu'ils devraient le cas échéant se référer à cette catégorie professionnelle (p. 224, n° 255) ; Horst Eidenmüller, Ökonomische und spieltheoretische Grundlagen von Verhandlung/Mediation, dans : Stephan Breidenbach, Martin Henssler, Mediation für Juristen, Köln 1997, p. 32*

¹⁴ *Robert Mnookin, Beyond Winning : Negotiating to Creative Value in Deals and Disputes, Cambridge 2000, p. 156-172 ; Felix Wendenburg, Der Schutz der schwächeren Partei in der Mediation, Tübingen 2013, extraits : „Die Beeinträchtigung der Wahrnehmungsfähigkeit im Konflikt“, p. 158-161 et „Kognitive Barrieren bei der Bewertung wahrgenommener Sachverhalte im Konflikt“, p. 161-170 ; Leo Montada, Elisabeth Kals, Mediation – psychologische Grundlagen und Perspektiven, Weinheim 2013, p. 282 sq., n° 9.4.1*

¹⁵ *Michael Wheeler, Getting to No, Negotiation Journal 1997, p. 228*

¹⁶ *Michael Wheeler, Getting to No, Negotiation Journal 1997, p. 231*

¹⁷ *Daniel Shapiro, Emotions in Negotiation : Peril or Promise ?, Marquette Law Review 87, p. 743*

¹⁸ *Michael Wheeler, Getting to No, Negotiation Journal 1997, p. 232*

¹⁹ *Richard Gerrig, Philip Zimbardo, Psychologie, 18^{ème} édition, Hallbergmoos 2008, p. 652, n° 16.2.4 ; « Foot-in-the-door », « pied-dans-la-porte ».*

²⁰ http://fr.wikipedia.org/wiki/Petit_traité_de_manipulation_à_l'usage_des_honnêtes_gens consulté en dernier lieu le 6 août 2014

²¹ *Robert-Vincent Joule, Jean-Léon Beauvois, Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens, Grenoble 2014*

²² *Nicolas Guéguen, Robert-Vincent Joule, Séverine Halimi-Falkowicz, Alexandre Pascual, Jacques Fischer-Lokou, Maya Dufourcq-Brana, I'm free but I'll comply with your request: generalization and multidimensional effects of the « evoking freedom » technique, Journal of Applied Social Psychology 2013, 43, p. 116–137 (p. 117) <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1559-1816.2012.00986.x/abstract> consulté en dernier lieu le 6 août 2014 ; également Jean-Léon Beauvois, Deux ou trois choses que je sais de la liberté, Paris 2013, p. 117 : « La déclaration de liberté a bien des effets comportementaux : elle rend plus probable l'acceptation de la requête ».*

Sont utilisées dans ce contexte des expressions telles que :

« Sie sind frei » - « you are free » - « vous êtes libre »

« Tun Sie wie Sie wollen » - « do as you wish » - « faites comme vous voulez »

« Verfahren Sie wie Sie wollen » - « proceed as you like » - « faites comme il vous semble »

« Ich möchte Sie nicht verpflichten » - „I don't want to oblige you“ - « je ne veux pas vous obliger »

« Das hängt von Ihnen ab » - « that's up to you » - « c'est vous qui voyez »

« Fühlen Sie sich nicht verpflichtet » - « do not feel obliged » - « ne vous sentez pas obligé »

« Fühlen Sie sich frei » - « feel free » - « sachez que vous êtes libre »

« Sie sind frei hier zu klicken » - « you are free to click here » - « vous êtes libre de cliquer ici »

²³ *Robert-Vincent Joule, Jean-Léon Beauvois, Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens, Grenoble 2014, p. 161*

²⁴ *Robert-Vincent Joule, Jean-Léon Beauvois, Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens, Grenoble 2014, p. 161 sqq. ; Jean-Léon Beauvois, Deux ou Trois Choses que je sais de la Liberté, Paris 2013, p. 117*

²⁵ Jean-Léon Beauvois, *Deux ou trois choses que je sais de la liberté*, Paris 2013, p. 76 : « A quoi cela peut-il servir d'être juridiquement libre quand notre condition nous interdit objectivement de faire usage de notre supposée liberté ? »

²⁶ Nicolas Guéguen, Robert-Vincent Joule, Séverine Halimi-Falkowicz, Alexandre Pascual, Jacques Fischer-Lokou, Maya Dufourcq-Brana, I'm free but I'll comply with your request: generalization and multidimensional effects of the « evoking freedom » technique, *Journal of Applied Social Psychology* 2013, 43, p. 116–137 (p. 117) <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1559-1816.2012.00986.x/abstract> consulté en dernier lieu le 6 août 2014 ; cf. à propos d'autres études transnationales sur ce sujet, Alexandre Pascual, C. Oteme, L. Samson, Q. Wang, S. Halimi—Falkowicz, L. Souchet, F. Girandola, Nicolas Guéguen & Robert-Vincent Joule, Cross cultural investigation of compliance without pressure : the "you are free to..." technique in France, Ivory Coast, Romania, Russia and China. *Cross-Cultural Research : The Journal of Comparative Social Science* 2012, 46(4), 394-416 et 2013, 47, p. 1-23

²⁷ Nicolas Guéguen, C. Jacob, Alexandre Pascual, The effect of the “Evoking Freedom” Technique on Compliance with a Server’s suggestion : An evaluation in a restaurant, *Journal of Hospitality and Tourism Research*, (in Druck - sous presse)

²⁸ « The “evoking freedom” technique is a verbal compliance procedure that solicits someone to comply with a request by simply telling them they are free to accept or to refuse the request. The measure of the efficiency of this technique on compliance with large samples and the evaluation of its influence on various requests was tested in the first set of experiments. This technique was found to be efficient in increasing the number of people who agreed to give money to a requester, the number of smokers who agreed to give a cigarette, passersby who agreed to respond to a survey, and homeowners who agreed to buy pancakes. In the second set of experiments in which the mode of interaction between the requester and the person solicited was tested, the “evoking freedom” technique was found to be associated with greater compliance with a request addressed by mail and through face-to-face, phone-to-phone, or computer-mediated interaction. The third set of experiments tested the effect of semantic variations of the “evoking freedom” technique and the weight of the repetition of the semantic evocation of freedom. These later experiments that used various phrases evoking the freedom to comply were found to be associated with greater compliance. Moreover, a double evocation of freedom was associated with even greater compliance than a single evocation. The importance of this technique for commitment communication is discussed », <http://onlinelibrary.wiley.com/enhanced/doi/10.1111/j.1559-1816.2012.00986.x/>

²⁹ A propos de l'« engagement » (« commitment », « Verbindlichkeit ») cf. Richard Gerrig, Philip Zimbardo, *Psychologie*, 18^{ème} édition, Hallbergmoos 2008, p. 652, n° 16.2.4 ; Richard Gerrig, Philip Zimbardo, *Psychologie*, 18^{ème} édition, Lontreuil 2013, p. 473, n° 16.2.

³⁰ Robert-Vincent Joule, Jean-Léon Beauvois, *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, Grenoble 2014, p. 296

³¹ Horst Eidenmüller, *Ökonomische und spieltheoretische Grundlagen von Verhandlung/Mediation*, dans : Stephan Breidenbach, Martin Henssler, *Mediation für Juristen*, Cologne 1997, p. 31

³² Robert-Vincent Joule, Jean-Léon Beauvois, *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, Grenoble 2014, p. 121

³³ Nicolas Guéguen, Robert-Vincent Joule, Séverine Halimi-Falkowicz, Alexandre Pascual, Jacques Fischer-Lokou, Maya Dufourcq-Brana, I'm free but I'll comply with your request: generalization and multidimensional effects of the “evoking freedom” technique, *Journal of Applied Social Psychology* 2013, 43, p. 116–137 (p. 136)

³⁴ Nicolas Guéguen, Robert-Vincent Joule, Séverine Halimi-Falkowicz, Alexandre Pascual, Jacques Fischer-Lokou, Maya Dufourcq-Brana, I'm free but I'll comply with your request: generalization and multidimensional effects of the “evoking freedom” technique, *Journal of Applied Social Psychology* 2013, 43, p. 116–137 (p. 123)

³⁵ La question suivante adressée par courriel aux deux chercheurs empiriques le 8 août 2014 est restée sans réponse : « J'ignore si vous avez eu l'occasion de mener des études empiriques dans des contextes d'échanges, de négociations commerciales, car jusqu'ici il me semble que les requêtes associées à « vous êtes libre de... » concernaient plutôt des buts charitables alors que vos collègues ne semblent pas limiter les effets de cette technique à ce domaine.

Si mes réflexions m'ont dit qu'il est inenvisageable de présenter en négo une réclamation tout en disant « ne vous sentez pas obligé de la payer » (négociation sur des positions), il pourrait y avoir des situations, notamment dans le cadre de l'exploration des intérêts des parties négociantes où l'utilisation de la phrase « vous êtes libre de me croire » paraît plus possible. De même lors de la recherche commune de solutions.

Je serais très intéressé de connaître vos réflexions et de savoir si des recherches ont été menées en matière de négociation (médiation) commerciale. »

³⁶ Horst Eidenmüller, *Ökonomische und spieltheoretische Grundlagen von Verhandlung/Mediation*, dans : Stephan Breidenbach, Martin Henssler, *Mediation für Juristen*, Cologne 1997, p. 31

³⁷ *Michael Wheeler, Getting to No, Negotiation Journal 1997, p. 229 : « Cialdinis's book would be requires reading too. It's doesn't offer antidotes to these psychological potions, but it does help us recognize them, which is an important step in countering their power ».*

³⁸ *Jean-Léon Beauvois, Deux ou trois Choses que je sais de la liberté, Paris 2013, p. 78, 79*

³⁹ *Jean-Léon Beauvois, Deux ou trois Choses que je sais de la liberté, Paris 2013, p. 88*