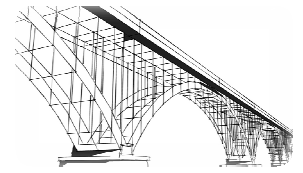


Le sentiment de liberté



Nous aimons être libres.

C'est même le principe de nos démocraties. Mais sommes-nous vraiment libres ?

Une autre approche est de dire que la liberté : c'est pouvoir choisir ses contraintes.

En vacances, nous sommes libres ! Mais il faut se lever pour aller chercher les croissants, dire absolument bonjour au voisin qui se choquerait si vous ne le faisiez pas. Arriver à 11h00 précises pour la partie de pétanque, car vos coéquipiers vous attendent. Passer chercher le fiston qui revient de son cours de planche à voile. Aller chercher de l'argent au bancontact, et bien s'habiller car ce soir on va au restaurant. Ouf, quelle journée !

Donc, si je dis à une personne qu'elle est libre de choisir, on va renforcer sa croyance

Le sentiment de liberté n'est pas la liberté (c'est une illusion)

Si je demande à une personne : « j'aimerais tellement que tu m'accompagnes à ce rendez-vous, mais tu es libre de refuser »

A votre avis où se trouve encore la liberté de choix ?

Nous pouvons aussi avoir une approche plus fine.

Le solliciteur donne le cadre de référence et les sollicités sont libres de travailler dans cet espace de référence, tant qu'ils y restent.

Ex : un patron à ses ouvriers :

« Je vous propose d'établir vous-mêmes les modalités pratiques afin d'identifier les risques d'accident dans l'entreprise, ensuite d'établir les consignes de sécurité et enfin de convenir des conséquences du non-respect de ces règles ».

Où est la liberté dans tout cela? En réalité le solliciteur sait exactement où il veut mener son équipe.

L'approche plus « libre » serait de dire à ses ouvriers : « Comment améliorer la sécurité dans notre entreprise ? ».

En lisant ces lignes je suis certain que vous vous souvenez de réunion où le meneur a utilisé cette technique du sentiment de liberté !

Les conséquences :

Si le sujet se sent libre au moment de prendre la décision, alors cette décision l'engagera dans ses actes : c'est une soumission sans pression.

Si le sujet a un sentiment de liberté, son engagement dans l'acte sera plus puissant

Si le sujet se sent obligé de prendre une décision précise ou d'accomplir un acte (soumission forcée) parce qu'une relation hiérarchique de pouvoir existe entre lui et le solliciteur, alors il choisira de se soumettre, bien qu'on lui ait verbalement laissé la liberté de choisir.