



# PETIT TRAITÉ

DE MANIPULATION  
À L'USAGE DES  
HONNÊTES GENS

Robert-Vincent Joule • Jean-Léon Beauvois

**ÉDITION  
COLLECTOR**  
500 000  
EXEMPLAIRES  
VENDUS

**PUG**



Sans doute vous arrive-t-il fréquemment de vouloir obtenir quelque chose d'autrui. Vous voulez que votre voisin s'occupe du chien pendant les vacances, que votre fils pratique votre sport favori, que votre femme arrête de fumer, que vos collaborateurs s'inscrivent à une formation, que vos clients achètent votre nouveau produit, etc. Comment vous y prenez-vous ?

Vous pouvez exercer votre pouvoir – encore faut-il que vous en ayez... Vous pouvez convaincre – encore faut-il que vous soyez doué pour la persuasion. Vous pouvez aussi *manipuler*, et cela ne demande que l'apprentissage de quelques techniques, qui font l'objet, depuis plusieurs décennies, d'importantes recherches.

Les auteurs de ce *best-seller* ont pensé que les honnêtes gens devaient les connaître, étant peut-être de potentiels manipulateurs, et à coup sûr de potentiels manipulés.

Cet ouvrage incontournable, vendu en France à plus de 500 000 exemplaires et traduit dans une douzaine de langues, vous aidera à agir plus efficacement, à vous défendre, et à mieux comprendre les ressorts de la manipulation.

**Robert-Vincent Joule** est professeur de psychologie sociale à Aix-Marseille Université, et l'auteur d'une centaine de publications scientifiques. Il figure parmi les chercheurs en psychologie les plus connus du grand public.

Professeur et chercheur en psychologie, **Jean-Léon Beauvois** (1943-2020) a été une figure centrale de la construction de la psychologie sociale en France.



**PUG**

15, rue de l'Abbé-Vincent  
38600 Fontaine  
ISBN 978-2-7061-4732-6  
30,00 € (prix TTC France)

Petit traité de manipulation  
à l'usage des honnêtes gens



Le code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2° et 3° a, d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du code de la propriété intellectuelle.

Création graphique de la couverture : Corinne Tourrassé  
Maquette intérieure et mise en page : Catherine Revil

© Presses universitaires de Grenoble, octobre 2022  
15, rue de l'Abbé-Vincent – 38600 Fontaine  
[www.pug.fr](http://www.pug.fr)

ISBN 978-2-7061-4732-6

Robert-Vincent Joule  
Jean-Léon Beauvois

# **Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens**

Nouvelle version

Presses universitaires de Grenoble



Nos remerciements vont à Madame O.  
sans laquelle cet ouvrage n'aurait pu être ce qu'il est.



## Préface

---

**J**'ai rencontré Jean-Léon et Robert-Vincent – qu'on me permette ici de les appeler par leurs prénoms, ce sont maintenant des amis – à Dolmos, il y a déjà de longues années. Lorsqu'ils m'ont proposé d'être le personnage principal de leur prochain ouvrage, je n'ai pas beaucoup hésité, même si j'ai tenu à garder l'anonymat. Quelle femme n'a jamais rêvé de se glisser dans la peau d'une héroïne de roman ? En l'occurrence, il ne s'agissait pas d'un roman mais bel et bien d'un ouvrage scientifique sur les ressorts de nos agissements les plus quotidiens. Le projet m'a vite séduite. À moi de raconter ce qui avait bien pu m'arriver, dans la rue, en famille ou entre amis, à eux d'en mettre en lumière les déterminants, et en particulier ceux dont je n'avais absolument pas conscience. La chaude épaisseur du vécu d'un côté, la rigueur de l'analyse scientifique de l'autre. Comprendre comment j'avais pu, moi, m'interposer pour arrêter un voleur à la terrasse d'un restaurant, comment j'avais pu assister jusqu'au bout à la projection d'un film sans queue ni tête, comment j'avais pu acheter un salon en cuir rose aux Galeries Cordès, etc., me passionnait. Je ne me doutais pas qu'au fond de la boîte de Pandore se trouvaient les clés de la manipulation. Le désenchantement passé, je ne regrette pas d'avoir ouvert cette boîte. Il faut dire que les clés qu'elle contenait m'ont depuis beaucoup servi. Elles m'ont servi à prendre conscience des pièges qu'on nous tend, ici ou là, pour nous amener où nous ne souhaitons pas forcément aller. J'ai, en tout cas, envie de croire que je suis moins manipulable qu'avant. Ces clés

m'ont aussi servi – pourquoi le taire ? – à obtenir des autres certaines choses que je n'aurais pas obtenues sans elles. Mais sur ce dernier point, je préfère rester discrète...

Puissent les lectrices et les lecteurs tirer de la lecture de cet ouvrage le même profit que moi.

Madame O.

# Table des matières

---

<b>Préface</b> .....	7
<b>Avant-propos</b> .....	9
<b>Introduction</b> .....	11
CHAPITRE I	
<b>Les pièges de la décision</b> .....	17
Arrêtez le voleur.....	17
L'effet de gel.....	26
Un cas de management absurde.....	28
Il faut savoir dire stop.....	31
De l'enlèvement militaire au Viêt Nam à la facture du garagiste.....	38
De l'automanipulation à la manipulation.....	43
CHAPITRE II	
<b>L'amorçage</b> .....	49
Une bonne affaire.....	51
Il faut savoir revenir sur une décision.....	53
L'avenir appartient à ceux qui se lèvent tôt.....	57
Un dimanche à la campagne.....	61
Le leurre.....	65
CHAPITRE III	
<b>Un peu de théorie</b> .....	69
La théorie de l'engagement.....	70
À propos du sentiment de liberté.....	75
Les effets de l'engagement.....	81
Des actes aux attitudes.....	86

CHAPITRE IV

<b>Le pied-dans-la-porte</b> .....	95
Les bonnes actions de Madame O.....	95
Ne tombez pas dans le panneau.....	97
Le pied-dans-la-porte classique.....	101
À votre bon cœur.....	102
Un bon pied-dans-la-porte.....	104
Le pied-dans-la-porte avec demande implicite.....	112

CHAPITRE V

<b>La porte-au-nez</b> .....	117
De gentils accompagnateurs.....	120
Une bonne porte-au-nez.....	123
Un phénomène difficile à comprendre.....	127
Une bonne porte-au-nez ou un bon pied-dans-la-porte ?.....	135

CHAPITRE VI

<b>Du pied-dans-la-bouche au pied-dans-la-mémoire : autres techniques de manipulation</b> .....	139
Une matinée en ville.....	139
Le contexte de la requête.....	145
La technique du toucher.....	146
<i>Du toucher américain au toucher français</i> .....	149
La technique du pied-dans-la-bouche.....	150
La technique de la crainte-puis-soulagement.....	153
La technique de l'étiquetage.....	156
Autres techniques de mise en condition.....	159
La formulation de la requête.....	160
La technique du mais-vous-êtes-libre-de.....	161
La technique du un-peu-c'est-mieux-que-rien.....	164
La technique du ce-n'est-pas-tout.....	166
La technique du pied-dans-la-mémoire.....	168

CHAPITRE VII

<b>Vers des manipulations de plus en plus complexes</b> .....	173
Les petits plats dans les grands : optimiser les grandes techniques de manipulation.....	173
Un toucher dans le pied-dans-la-porte.....	173
Un étiquetage dans le pied-dans-la-porte.....	178

Les grands plats dans les grands: articuler les grandes techniques de manipulation.....	184
Il est facile de s'arrêter de fumer: ne l'ai-je point déjà fait cinq ou six fois? .....	187
<i>Pied-dans-la-porte et amorçages</i> .....	188
<i>Sept jours de réflexion</i> .....	192
<i>Rationalisation en acte et effet boule de neige</i> .....	194
<i>S'arrêter de fumer?</i> .....	195
<i>Un type nouveau d'intervention</i> .....	197

## CHAPITRE VIII

<b>La manipulation au quotidien – 1. Amis et marchands</b> .....	199
Grandes et petites causes.....	199
De la science comme s'il en pleuvait.....	202
Porte-au-nez .....	203
Amorçages .....	208
Pied-dans-la-porte .....	215
La manipulation de la morale.....	225

## CHAPITRE IX

<b>La manipulation au quotidien – 2. Chefs et pédagogues</b> .....	229
L'agent ne fait pas le bonheur.....	229
Structures et cultures dans l'organisation .....	229
Chefs et animateurs bien entraînés .....	235
Mais qui sont ces enfants de cœur? .....	240
Qui aime bien châtie bien.....	244
Des enfants librement consentants.....	246
Se soumettre ou se démettre.....	248
Ces enfants bien qui nous ressemblent.....	251

## CHAPITRE X

<b>De la manipulation interindividuelle à la manipulation de masse: le cas du marketing</b> .....	255
Un dimanche soir ordinaire .....	255
Les influences inconscientes .....	263
Le placement de marque ou de produit.....	264
L'inconscient cognitif.....	267
Le conditionnement évaluatif.....	269
La simple exposition .....	274

Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens

Des vessies pour des lanternes ?.....	281
<b>Pour conclure</b> .....	285
<b>Bibliographie</b> .....	299
<b>Petit lexique franco-anglais</b> .....	313