

Robert-Vincent Joule  
Jean-Léon Beauvois

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

Nouvelle édition augmentée et actualisée

**PUG**

À l'occasion des 500 000 exemplaires vendus en langue française, Robert-Vincent Joule a souhaité proposer aux lecteurs une nouvelle *édition augmentée et actualisée* de ce best-seller. Il dédie cette nouvelle édition à Jean-Léon Beauvois, son coauteur et ami.

*À Jean-Léon*

*Nous conseillons vivement aux personnes ayant le sentiment de ne jamais avoir été influencées par quiconque, ou de n'avoir jamais manipulé quelqu'un de leur vie, de ne surtout pas lire cet ouvrage. Elles pourraient perdre leurs illusions.*

*Nos remerciements vont à Madame O.  
dont les témoignages rythment cet ouvrage.*

## 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 séduit. À moi de raconter ce qui avait bien pu m'arriver, dans la rue, au travail, 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 le moindre intérêt, comment j'avais pu acheter un salon en cuir rose, 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 mieux cerner les pièges qu'on nous tend, ici ou là, pour nous amener où nous ne souhaitons pas forcément aller. J'ai la faiblesse de croire que je suis moins manipulable qu'avant.

Ces clés m'ont aussi servi – pourquoi le cacher ? – 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.*

## Avant-propos

---

Le succès rencontré par notre *Petit traité de manipulation* nous a surpris. Ce n'est pas tous les jours qu'un ouvrage écrit par des universitaires, sur un sujet en rapport avec leurs propres recherches, rencontre le public. La question au cœur de cet ouvrage n'y est, sans doute, pas pour rien : *comment amener quelqu'un à faire ce qu'on souhaite le voir faire ?* Il est vrai que cette question, aussi vieille que le monde, concerne à peu près tout le monde. Et chacun a sa propre réponse, même si elle ne le satisfait pas toujours. La nôtre se distinguait des réponses les plus courantes sur deux points. D'abord, il ne s'agissait pas d'en appeler à quelques astuces de bon sens, ni même à quelques dons qu'il conviendrait de cultiver (charisme, talent oratoire, etc.), mais à des techniques solidement adossées à des théories scientifiques et ayant fait la preuve de leur efficacité dans des recherches expérimentales de laboratoire ou de terrain. Si ce premier point a pu réjouir les lecteurs soucieux de rigueur et d'administration de la preuve, un second a rencontré l'intérêt de ceux qui se méfient des habitudes et des idées reçues. Pas besoin, en effet, d'être séduisant ou d'occuper une place de pouvoir pour obtenir d'autrui ce qu'on attend de lui ; pas besoin non plus d'être un petit génie de la persuasion. Il suffit de connaître ces techniques.

En dépit de leur efficacité, elles ne plaisent pas à tout le monde. Et pour cause : les théories qui les sous-tendent ne correspondent pas à l'image de l'homme portée par les valeurs dominantes de notre époque. Dans la mesure où il

s'agit d'obtenir d'autrui qu'il fasse de lui-même ce qu'on souhaite le voir faire en utilisant des moyens détournés, n'avons-nous pas affaire à des *techniques de manipulation* ? « Manipulation », le mot peut faire peur. Ce n'est pas par hasard qu'on préfère pudiquement parler outre-Atlantique de *technologies comportementales périphériques*, une terminologie moins précise mais politiquement plus correcte, une appellation contrôlée, en quelque sorte. Appellation contrôlée ou pas, nous avons aujourd'hui deux bonnes raisons de persister dans notre désir de les faire connaître. La première relève de la déontologie scientifique. Le chercheur n'a-t-il pas pour mission de porter à la connaissance du public l'état du savoir ? La seconde nous est dictée par la multiplication dans le champ social des interventions mettant en œuvre les techniques décrites dans notre *Petit traité de manipulation*. Elle relève de l'éthique professionnelle. La règle fondamentale de toute éthique professionnelle impose, en effet, de mettre en œuvre (et donc, d'abord, de connaître) – qu'elles plaisent ou non – les nouvelles pratiques rendues possibles par les connaissances scientifiques actuelles, surtout lorsqu'il en va du bien commun ou lorsqu'on a pour mission d'éviter que des gens soient atteints dans leur intégrité psychologique ou physique.

# Préambule

---

**L**’histoire se déroule de nos jours en Dolmatie, un pays démocratique dont la capitale est Dolmos, mais aussi en France, un autre pays démocratique dont la capitale est Paris. Elle repose sur des témoignages réels recueillis dans ces deux pays. Aussi, toute ressemblance avec des faits ou des personnages existants ou ayant existé n’a rien de fortuite. Pour la première fois dans cette nouvelle édition, toutes les personnes, ou presque, qui traversent l’ouvrage ont accepté que nous dévoilions leur véritable prénom, sauf, malheureusement, Madame O.

## Principaux personnages

**Madame O.** : jeune femme dolmate, personnage central

**Lucas** : mari de Madame O.

**Mathilde** : belle-sœur de Madame O.

**Noémie** : tante de Madame O.

**Ségolène** : personnalité publique, amie des auteurs

**François** : copain de promotion de Ségolène, ami d’un des auteurs

**Un professeur des universités**, cubitologue dont le prénom n’est pas donné, collègue des auteurs

**Hugo** : fils de ce professeur

**Marion** : nouvelle épouse de ce professeur

**Les auteurs** : amis de Madame O. dont les prénoms – et les noms – figurent en couverture de l’ouvrage

# Table des matières

---

<b>Préface</b> .....	13
<b>Avant-propos</b> .....	15
<b>Préambule</b> .....	17
<b>Introduction</b> .....	19
CHAPITRE I	
<b>Les pièges de la décision</b> .....	25
Arrêtez le voleur .....	25
L'effet de gel .....	32
Un cas de management absurde .....	35
Il faut savoir dire stop .....	38
De l'enlèvement militaire au Viêt Nam à la facture du garagiste .....	45
De l'auto-manipulation à la manipulation .....	52
CHAPITRE II	
<b>L'amorçage</b> .....	55
Une bonne affaire .....	55
Il faut savoir revenir sur une décision .....	57
L'avenir appartient à ceux qui se lèvent tôt .....	61
Un dimanche à la campagne .....	64
Le leurre .....	69
CHAPITRE III	
<b>Un peu de théorie</b> .....	73
Avertissement .....	73
La théorie de l'engagement .....	75
À propos du sentiment de liberté .....	80

<b>Mariage et engagement</b> .....	84
Les effets de l'engagement.....	87
Des actes aux attitudes.....	92
<b>Trois hypothèses</b> .....	93

CHAPITRE IV

<b>Le pied-dans-la-porte</b> .....	101
Bonne action et militantisme.....	101
Ne tombez pas dans le panneau.....	104
Le pied-dans-la-porte avec demande explicite.....	107
À votre bon cœur.....	108
Un bon pied-dans-la-porte.....	110
<b>La théorie de l'identification de l'action</b> .....	114
Le pied-dans-la-porte avec demande implicite.....	117
<b>Du pied-dans-la-porte téléphonique</b> <b>au pied-dans-la-porte électronique</b> .....	121
<i>Pied-dans-la-porte téléphonique</i> .....	121
<i>Pied-dans-la-porte électronique</i> .....	123
<i>Des actes préparatoires aux micro-actes préparatoires</i> .....	125

CHAPITRE V

<b>La porte-au-nez</b> .....	129
Sur le chemin du retour.....	129
De gentils accompagnateurs.....	132
Une bonne porte-au-nez.....	135
Un phénomène difficile à comprendre.....	139
<b>On vous doit quelques explications</b> .....	141
Une bonne porte-au-nez ou un bon pied-dans-la-porte?.....	147

CHAPITRE VI

<b>Du pied-dans-la-bouche au pied-dans-la-mémoire: autres techniques de manipulation</b> .....	151
Une matinée en ville.....	151
Le contexte de la requête.....	158
La technique du toucher.....	158
<i>Du toucher américain au toucher français</i> .....	161
La technique du pied-dans-la-bouche.....	162

La technique de la crainte-puis-soulagement .....	164
La technique de l'étiquetage .....	169
Autres techniques de mise en condition .....	173
La formulation de la requête .....	174
La technique du mais-vous-êtes-libre-de .....	175
La technique du un-peu-c'est-mieux-que-rien .....	178
La technique du ce-n'est-pas-tout .....	181
La technique du pied-dans-la-mémoire .....	183
<b>Des techniques encore et encore</b> .....	188
1. <i>La technique du donner-un-peu-pour-recevoir-beaucoup</i> .....	188
2. <i>La technique de l'acquiescement répété</i> .....	189
3. <i>La technique de l'indisponibilité présumée</i> .....	190
4. <i>La technique du nous-avons-un-point-commun</i> .....	191
5. <i>La technique du mimétisme</i> .....	192
6. <i>La technique du j'ai-besoin-de-personnes-comme-vous</i> .....	193
7. <i>La technique de l'activation normative</i> .....	194
8. <i>La technique du juste-une-personne-de-plus</i> .....	195
9. <i>La technique du vous-allez-probablement-refuser</i> .....	196
10. <i>La technique du pied-dans-la-main</i> .....	197
11. <i>La technique du dites-moi-si-ma-demande-vous-paraît-déplacée</i> .....	197
12. <i>La technique du je-ne-vous-demanderai-rien-d'autre</i> .....	198
13. <i>La technique du piquer-la-curiosité</i> .....	199
14. <i>La technique du décadrer-recadrer</i> .....	199
15. <i>La technique du pourriez-vous-me-rendre-un-service ?</i> .....	200
16. <i>La technique du j'espère-que-je-ne-vous-dérange-pas</i> .....	201
CHAPITRE VII	
<b>Vers des manipulations de plus en plus complexes</b> .....	205
Les petits plats dans les grands :	
optimiser les grandes techniques de manipulation .....	205
Un toucher dans le pied-dans-la-porte .....	205
Un étiquetage dans le pied-dans-la-porte .....	210
Les grands plats dans les grands :	
articuler les grandes techniques de manipulation .....	215
Il est facile de s'arrêter de fumer :	
ne l'ai-je point déjà fait cinq ou six fois ? .....	219
<i>Pied-dans-la-porte et amorçages</i> .....	220
<i>Sept jours de réflexion</i> .....	224
Rationalisation en acte et effet boule de neige .....	226

<i>S'arrêter de fumer ?</i> .....	227
<i>Un type nouveau d'intervention</i> .....	229

CHAPITRE VIII

**La manipulation au quotidien**

<b>1. Amis et marchands</b> .....	231
Grandes et petites causes.....	231
De la science comme s'il en pleuvait.....	233
<b>Un exemple d'amorçage commercial</b> .....	234
Porte-au-nez.....	235
Amorçages.....	236
Pied-dans-la-porte.....	244
<b>Un exemple de démarchage vintage</b> .....	249
La manipulation de la morale.....	255

CHAPITRE IX

**La manipulation au quotidien**

<b>2. Managers et pédagogues</b> .....	257
L'agent ne fait pas le bonheur.....	257
Structures et cultures dans les organisations.....	258
Chefs et animateurs bien entraînés.....	263
Mais qui sont ces enfants de cœur ?.....	267
Qui aime bien châtie bien.....	271
Des enfants librement consentants.....	272
Se soumettre ou se démettre.....	274
Ces enfants bien qui nous ressemblent.....	277

CHAPITRE X

**De la manipulation interindividuelle**

<b>à la manipulation de masse : le cas du marketing</b> .....	281
Un dimanche soir ordinaire.....	281
Trois jours de RTT comme les autres ou presque.....	288
Les influences non conscientes.....	290
Le placement de marque ou de produit.....	290
L'inconscient cognitif.....	293
Le conditionnement évaluatif.....	296
La simple exposition.....	302

Le concept de familiarité.....	303
Des vessies pour des lanternes?.....	309
<b>Pour conclure</b> .....	313
POSTFACE	
<b>Un renouvellement des pratiques d'intervention</b> .....	325
Premières interventions.....	326
La communication engageante.....	327
<b>Pensées et remerciements</b> .....	331
<b>Bibliographie</b> .....	333
<b>Petit lexique franco-anglais</b> .....	361