



*Techniques de  
manipulation et  
d'influence*



# Agenda

1



2



3



4

## Les armes de l'influence

Présentation des 3 fondements

## La réciprocité

Principe, dettes forcées,  
concession réciproque et les 3  
piliers

## L'engagement et la cohérence

Principe, l'acte magique, l'oeil  
public, l'effort supplémentaire et  
le choix intérieur

## La preuve sociale

Principe, l'incertitude, ignorance  
collective et moutons de Panurge

# 1

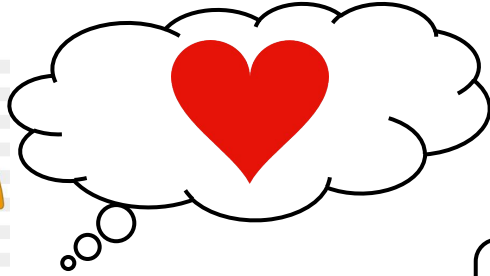
## *Les armes de l'influence*

“Il faut rendre les choses aussi simples que possible, mais pas plus.”

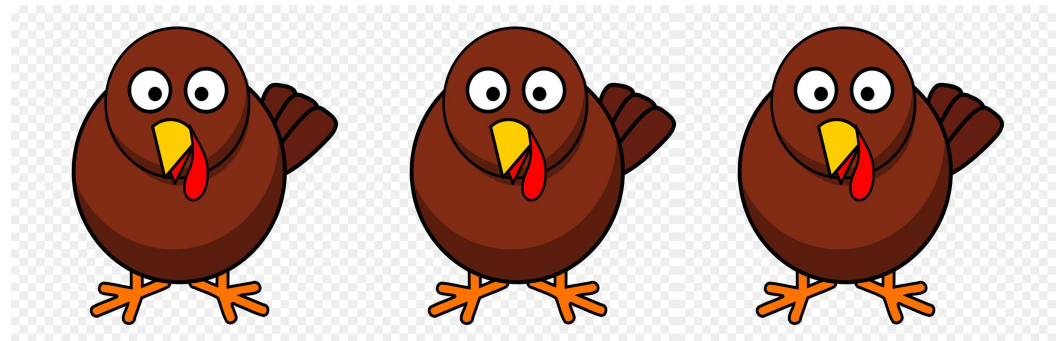
Albert EINSTEIN



*Cas pratique : la dinde*

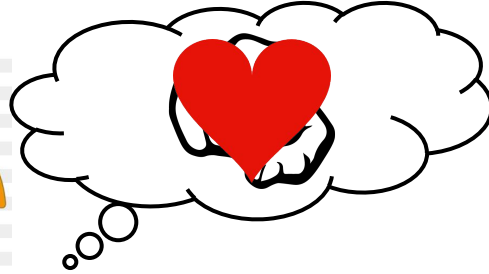


Tchip tchip !





*Cas pratique : la dinde*



Tchip tchip !





## *Interprétation de l'expérience*

La dinde associe à cet événement un comportement maternel :  
“clic”.

C'est la triche qui fait apparaître une réaction stupide, car ce système est très efficace dans la majorité des cas.



## *L'expérience de Ellen Longer*





*Premier fondement : les schémas fixes*

Enfin, “tchip tchip” a le même effet sur la dinde que le “parce que” sur les êtres humains.

Les comportements stéréotypés et automatiques sont fréquents mais sont souvent les plus efficaces.

Notre environnement est rempli de stimuli divers, pour vivre nous avons besoin de raccourcis, il est impossible de tout analyser.



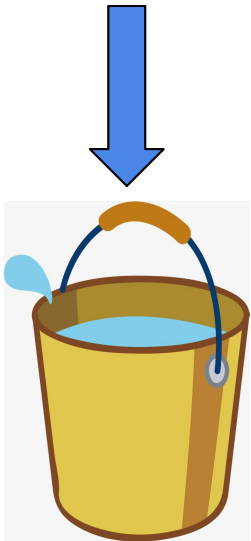


*Deuxième fondement : les sources de leur force*

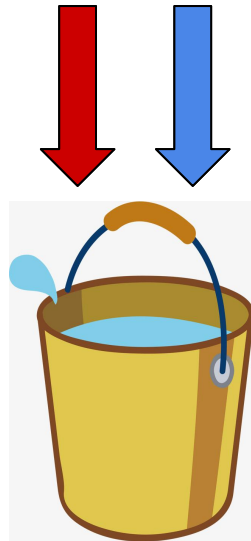
- 1) Le processus presque mécanique qui libère la puissance contenue dans ces armes. Automatique
  
- 2) La possibilité d'exploiter cette puissance pour quiconque sait déclencher le mécanisme. Tout le monde
  
- 3) La façon dont ces armes prêtent leur force à leur utilisateur. Subtile



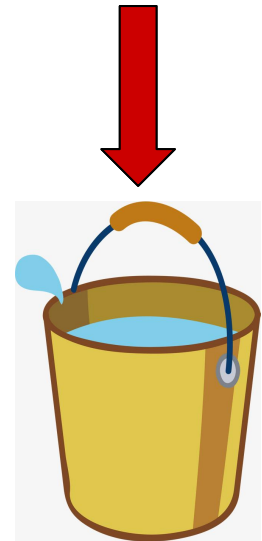
## *L'expérience des seaux d'eau*



Froide



Tiède



Chaude



*Troisième fondement : Le principe de contraste*

Ce qui précède influence la perception d'un même objet.

Une perception différente nous fera prendre une décision  
différente.



2

## *La réciprocité*

“Payez chacune de vos dettes comme si  
votre créancier était Dieu le Père.”

Ralph Waldo EMERSON



*“Nous sommes humains parce  
que nos ancêtres ont appris à  
mettre en commun compétences  
et nourriture dans le cadre d’un  
réseau d’obligations mutuelles.”*

*Richard LEAKEY*



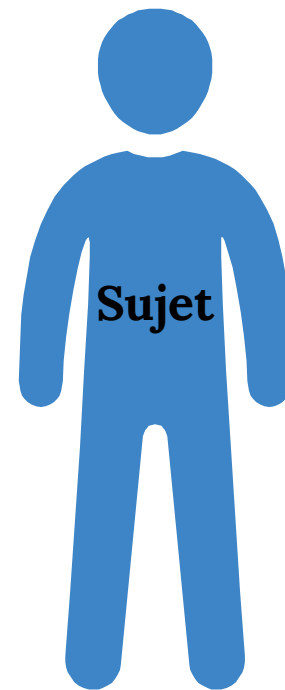
*L'exposition d'arts*



0.25 \$



**N tickets**





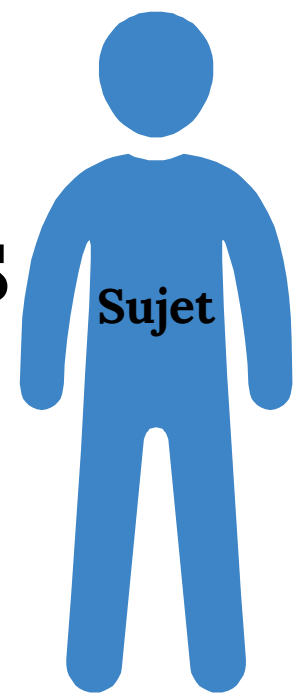
*L'exposition d'arts*



0.10 \$



0.25 \$



**2N tickets**



*Analyse de l'expérience*

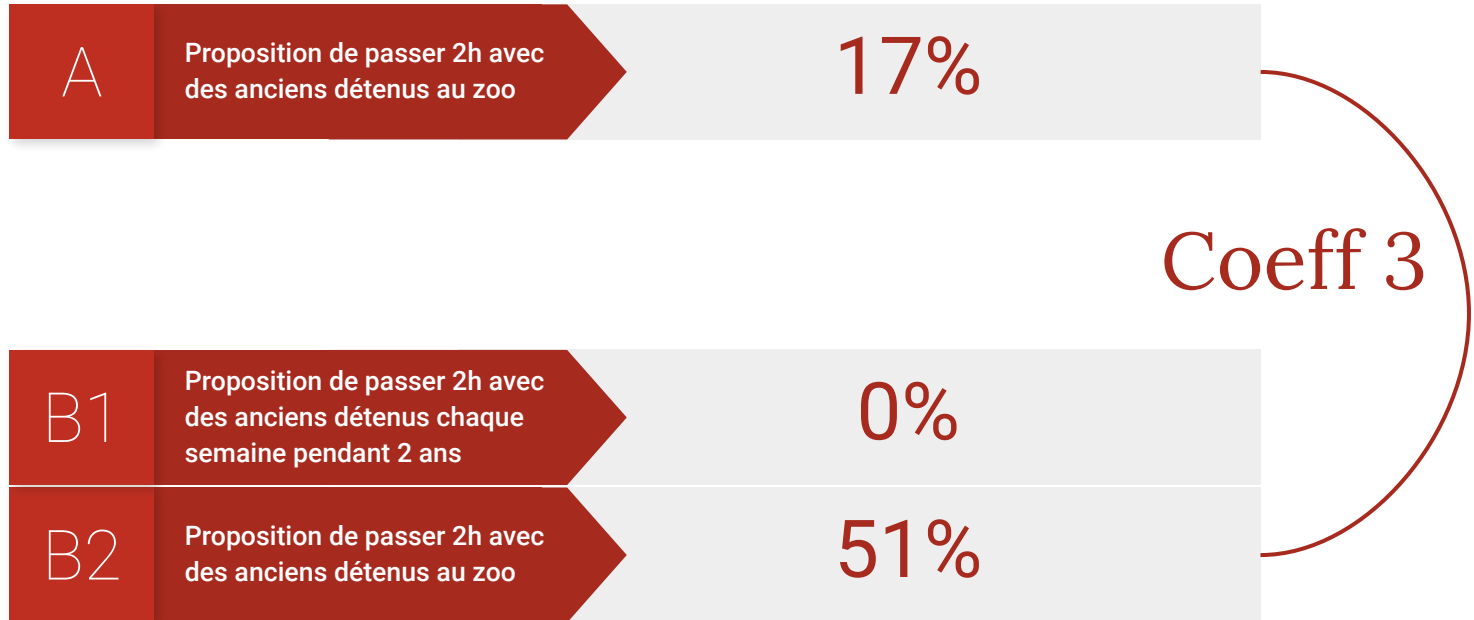
Les dettes forcées

Asymétrie de la situation





## *Étudiants et détenus ?*





*Subtilité de la concession réciproque*

“Grosse” requête puis une “petite” requête

Conséquences :  
se sentir acculé et éprouver du dépit



*Les piliers de la concession réciproque*

- 1) Tactique des requêtes décroissantes
- 2) La responsabilité
- 3) La satisfaction



# 3

## *L'engagement et la cohérence*

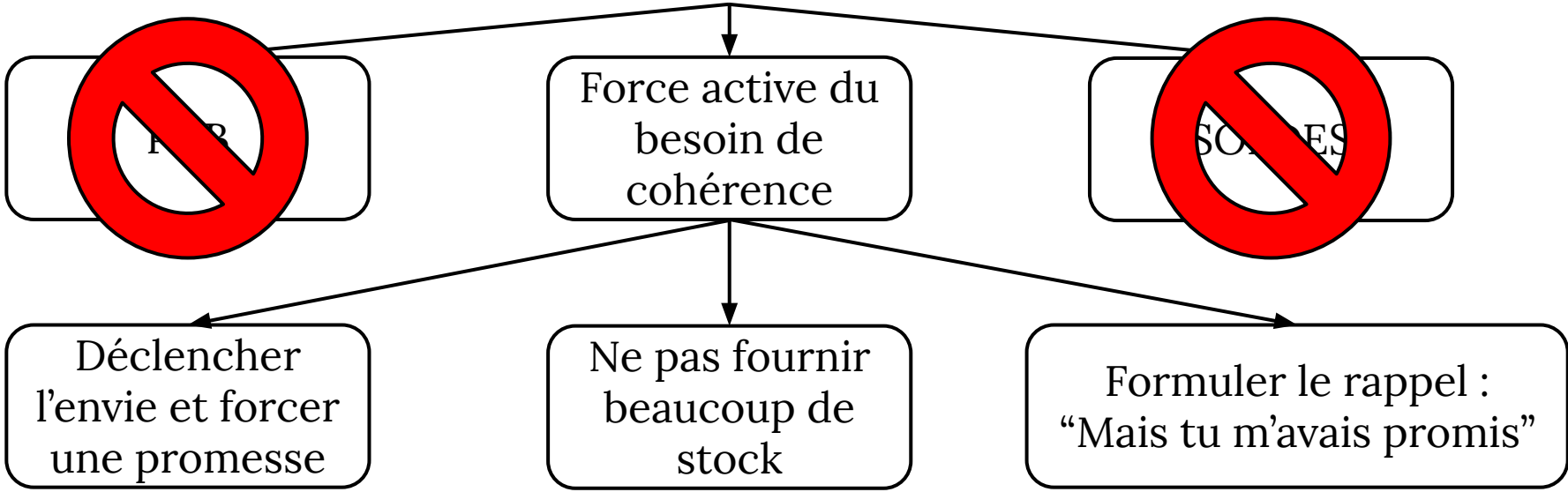
“Il est plus facile de résister d’abord  
qu’ensuite.”

Léonard DE VINCI



*Les magasins de jouets*

Janvier et février ?





*Qu'est-ce qui déclenche cette cassette "cohérence" ?*

## L'engagement

On modifie l'image de l'individu de la façon voulue et celui-ci se conforme tout naturellement à ce que vous lui demandez dans la ligne de son nouveau personnage.



## *Nuances et combinaisons*

### **L'acte magique**

- 1) Autodétermination
- 2) Persuader par une déclaration qui représente de “vraies” convictions

### **L'effort supplémentaire**

Épreuves douloureuses

### **L'oeil public**

Durabilité

### **Le choix intérieur**

Éliminer les influences extérieures

Endosser la responsabilité au maximum



*“La qualité la plus remarquable de la tactique est qu’elle conduit ses victimes à se satisfaire d’un mauvais choix.”*

*Robert CIALDINI*





4

## *La preuve sociale*

“Lorsque tout le monde pense pareil,  
personne ne pense vraiment.”

Walter LIPPMANN



*Les rires préenregistrés*

Les rires sont plus fréquents et plus longs

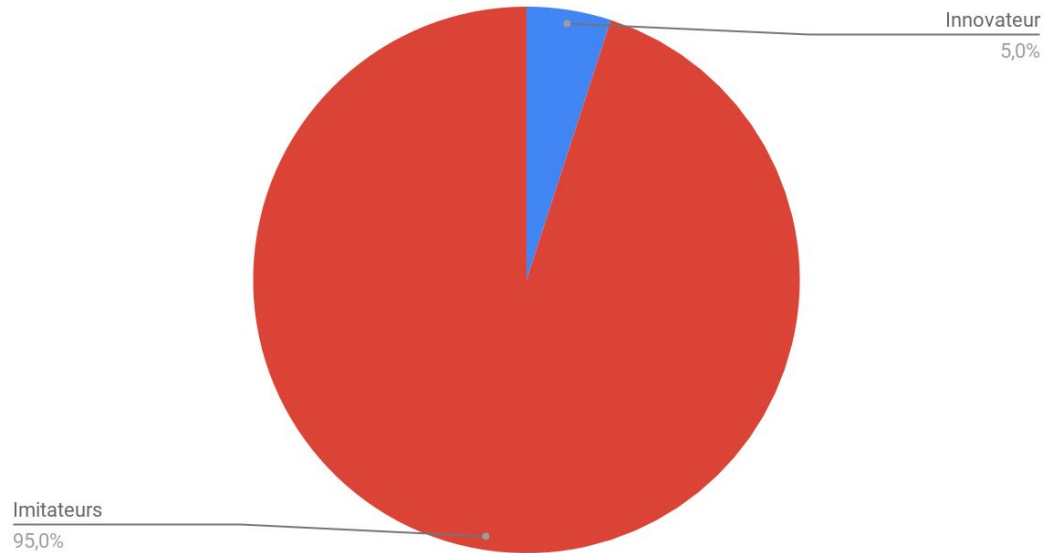
“clic” : Quand un **grand nombre** de personnes fait quelque chose, c'est ce que c'est la **meilleure chose à faire**

**Force et faiblesse  
du principe**



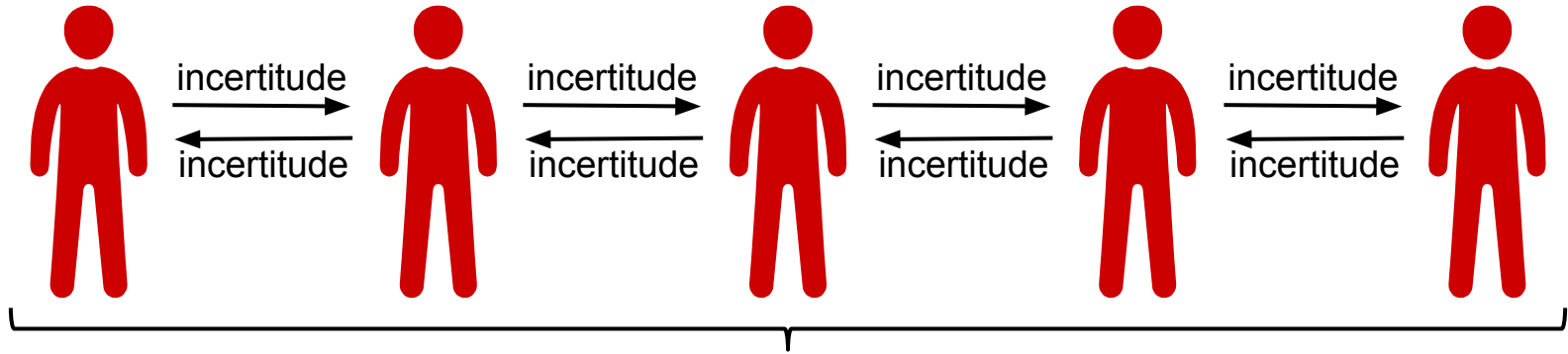
## *Vision de la société selon Covett Robert*

Proportion des comportements dans la société





## *Cause de la mort : L'incertitude*



**Ignorance collective**

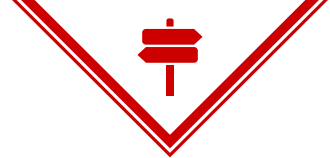


*Un meurtre, 35 min, 38 témoins*

## Ignorance collective

- 1) Grande Ville : endroit bruyant, agité, changeant
- 2) Plus peuplé donc plus probable de ne pas être seul
- 3) Les habitants se connaissent moins

**PASSIVITÉ**



## *Les moutons de Panurge*

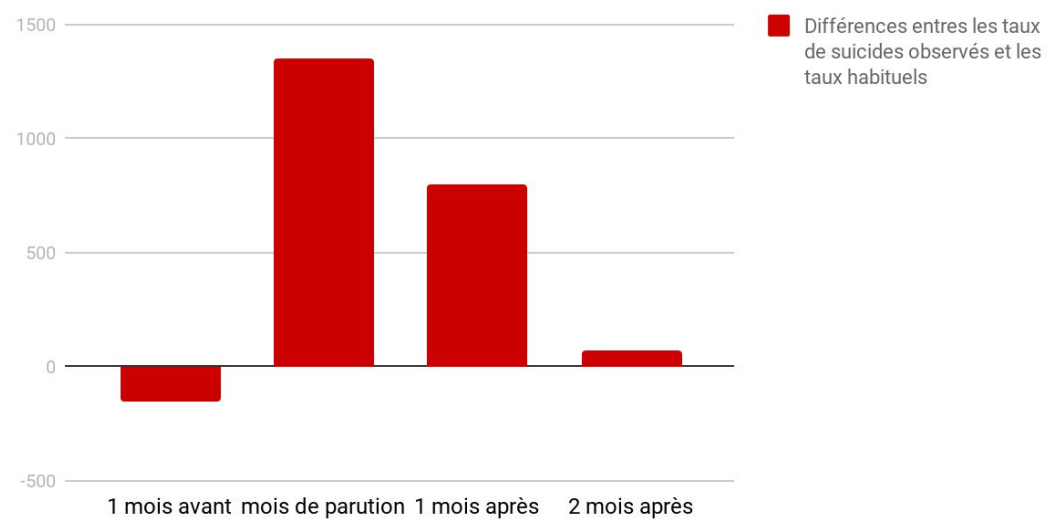
On suit des gens semblables plutôt que  
assemblables.





*Et ce même dans la mort ...*

Moyenne sur 35 publications de suicides entre 1947 et 1968 aux Etats-unis.





# 5

## *Conclusion*

La sympathie, l'autorité et la rareté sont  
aussi des éléments de manipulation et  
d'influence





***MERCI !***

Question :

La manipulation et les influences sont-elles l'ennemi de l'éthique ?