

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

## Introduction à la psychologie de l'engagement

---

### **Interview de Jean-Léon Beauvois, co-auteur du "Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens"**

(journal des femmes, mars 2008)

Jean-Léon Beauvois nous résume les techniques de manipulation les plus courantes et nous dit comment les éviter.

### **Votre "Petit traité sur les manipulations" a déjà 20 ans, quel était votre objectif lors de sa première parution ?**

Notre idée de base était de rendre le maximum de gens clairvoyants sur les petites entourloupes dont ils sont parfois victimes. Nous n'avions pas envie de fabriquer des manipulateurs et d'ailleurs, je pense que ce livre ne le permet pas.

### **Qu'entendez-vous exactement par "manipulation". Ne faudrait-il pas plutôt parler d'influence ?**

La manipulation, c'est lorsque quelqu'un intervient sur les actes ou les pensées d'une personne, de façon délibérée et avec efficacité. Elle est très difficile à percevoir contrairement à l'influence.

### **Parlez-nous un peu du comportement dit de l'escalade de l'engagement qui semble nous causer bien des torts dans notre vie quotidienne.**

Voici un exemple qui l'illustre parfaitement : "Je choisis pour différentes raisons personnelles d'aller faire mes courses dans un magasin X. Quelques mois plus tard, je réalise que les articles du magasin Y sont moins chers et de meilleures qualités. La décision la plus juste serait de changer de magasin. Mais non, avec l'escalade d'engagement, je persiste dans mon premier choix. Pourquoi ? Eh bien parce que ma première décision m'a engagé. Un engagement qui a été accentué par le sentiment de liberté, la répétition de l'acte, le fait d'avoir parlé de sa décision à d'autres personnes..."

### **"Ce ne sont pas les gens qui ont le plus de "caractère" qui sont le moins manipulables" Dans votre livre, vous dites que l'on peut influencer les gens grâce à deux grandes techniques de manipulation : "Le pied dans la porte" et "La porte au nez". Pouvez-vous nous donner des exemples ?**

Pour illustrer "le pied dans la porte", voici deux exemples. Un matin, vous recevez un lettre dans laquelle on vous demande de découvrir si vous êtes gagnant. Pour le savoir, vous devez déplier des dizaines de papiers minuscules. Le simple fait de faire cela vous poussera à répondre à ce courrier. Exemple plus simple : vous êtes dans une boutique et la vendeuse vous dit innocemment : "Essayez cette tenue, cela ne vous engage à rien". Vous aurez plus de chance de craquer et d'acheter le vêtement en question. La technique de la "porte au nez" est différente : l'idée est de proposer d'abord à la personne une chose considérable qui sera difficilement acceptée pour, dans un second temps, lui offrir une autre alternative beaucoup moins contraignante.

## **Sommes-nous nombreux, sans le savoir, à faire usage de ces techniques de manipulation ?**

J'en suis persuadé ! Enfants ou adultes, nous utilisons de façon spontanée la technique du pied dans la porte. Il nous arrive à tous de demander peu pour demander ensuite beaucoup. Ou alors, de ne pas dire toutes les implications que vont engendrer telles ou telles décisions

## **Avec ces techniques, jusqu'où peut-on manipuler les gens ?**

Parfois, ces techniques servent à sauver des vies. Je pense notamment aux associations, au don de sang... En revanche, vous comprendrez bien que, pour des raisons éthiques, mon confrère et moi-même n'avons jamais conduit des gens à faire du mal aux autres. Je ne saurais donc vous dire jusqu'où les gens peuvent être manipulés.

## **Comment éviter de se faire manipuler ?**

Je conseille deux choses qui vont totalement à l'encontre de ce que la société actuelle veut nous faire croire. Déjà, apprenez à ne pas vous accrocher à vos décisions. Il ne faut pas forcément rester droit dans ses bottes. Second point, évitez de trouver en vous-même les raisons de vos actes. Il nous arrive aussi d'agir par obligation, par obéissance, parce que le contexte l'a décidé pour nous... Selon moi, ce sont pour ses raisons que l'individu libéral est extrêmement manipulable.

## **Enfin, sommes-nous tous égaux face à la manipulation ?**

Depuis que les psychologues étudient l'influence, il y a eu cette idée que certaines personnes étaient plus malléables que d'autres. C'est sans doute vrai mais cela n'explique pas tout, loin de là. Ce ne sont pas forcément les gens qui ont le plus de "caractère" qui sont le moins manipulables !

## **Et vous, êtes-vous déjà tombé dans le piège de la manipulation ?**

Oui ! Il y a tout juste deux jours ! Un vendeur est venu frapper à ma porte. Je lui ai dit que je n'étais pas intéressé mais ce dernier m'a précisé qu'il devait me faire signer un bon de réception. J'ai fini par le laisser entrer. Je ne lui ai rien acheté mais je lui ai quand même offert à boire. Je me fais aussi régulièrement avoir lorsque les gens me disent : "Ne t'inquiète pas, ça ne prendra que deux minutes" et, qu'au final, ça dure une demi-heure !

---

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

**Nouvelle édition, revue et augmentée Jean-Léon Beauvois, Robert-Vincent Joule, PUG, 2002**

### **Préface**

Rarement un ouvrage écrit par des psychologues sociaux a si bien porté son titre. D'abord il peut être lu par tout le monde. Ensuite, il s'adresse bien à tout le monde, donc à tous les honnêtes gens (chacun pouvant se reconnaître dans ce qualificatif). Il s'agit bien enfin d'un traité de manipulation (qui n'a de "petit" que son volume) : on y apprend comment amener autrui à faire ce qu'on voudrait le voir faire (et peut-être surtout comment nous sommes conduits à faire ce qu'autrui voulait que nous fassions).

Lorsqu'on réfléchit sur les raisons qui amènent les gens à se comporter différemment de la façon dont ils se seraient comportés spontanément, on pense immédiatement aux relations d'autorité. Lorsqu'on obtient quelque chose d'autrui, c'est sans doute parce qu'on dispose d'un certain pouvoir ou au moins de moyens de pression efficaces. Mais on ne dispose pas forcément du pouvoir ou de tels moyens de pression. Heureusement, il existe un certain nombre de moyens détournés pour amener une personne à faire ce qu'elle n'aurait pas fait d'elle-même. C'est ce que les auteurs qualifient de techniques de manipulation, techniques que par ailleurs, chacun pratique plus ou moins consciemment dans la vie de tous les jours. Et ces techniques, de même que l'analyse qui les sous-tend, font l'objet d'un nombre important de recherches en psychologie sociale depuis la fin de la dernière guerre. Seulement, ces travaux sont anglo-saxons et n'avaient jusqu'alors jamais fait l'objet d'une présentation quelque peu systématique en langue française. Le premier mérite de ce petit traité est de combler cette lacune en présentant une introduction à ce champ de recherche.

On verra comment on peut manipuler autrui à l'aide de techniques aux noms aussi évocateurs que le "pied-dans-la-porte", l'"amorçage", ou la "porte-au-nez"... On verra aussi pourquoi de telles techniques sont efficaces : c'est l'objet de la théorie de l'engagement (entendez le lien qui existe entre un individu et ses actes). Non seulement ces techniques de manipulation amènent les gens à se soumettre, mais encore elles les amènent à se soumettre de leur plein gré, en préservant un fort sentiment de liberté.

N'allez surtout pas penser qu'il ne s'agit-là que de nouvelles armes données aux puissants pour mieux encore asseoir leur pouvoir. Comme les auteurs le remarquent, ces gens-là n'ont généralement pas attendu ce traité pour affiner leurs techniques et leurs méthodes de manipulation; ils n'apprendront probablement pas grand chose qu'ils ne sachent déjà. Par contre, la manipulation reste souvent la seule possibilité laissée à ceux qui justement n'ont pas le pouvoir d'obtenir quelque chose d'autrui, ni même celui de s'opposer à l'exercice du pouvoir d'autrui. De plus, ce n'est certainement pas en méconnaissant ces techniques de manipulation que d'autres ne se privent pas d'utiliser de façon délibérée ou non que l'on pourra s'en prémunir : la meilleure façon d'éviter d'être manipulé, ou de ne manipuler qu'en connaissance de cause, c'est bien sûr de connaître le principe de ces techniques.

J'ai pris un plaisir immense à la lecture de ce texte d'un humour tonifiant, plaisir qui doit ressembler à celui que Robert-Vincent Joule et Jean-Léon Beauvois ont, j'en suis sûr, éprouvé en l'écrivant. Je les en remercie. Mais je dois aussi les remercier, et avec moi toutes celles et ceux qui se sentent concernés par les sciences humaines, d'avoir montré que les psychologues sociaux peuvent contribuer de façon non négligeable à la compréhension des pratiques les plus quotidiennes dans lesquelles nous sommes sans arrêt engagés.

Jean-Claude Deschamps

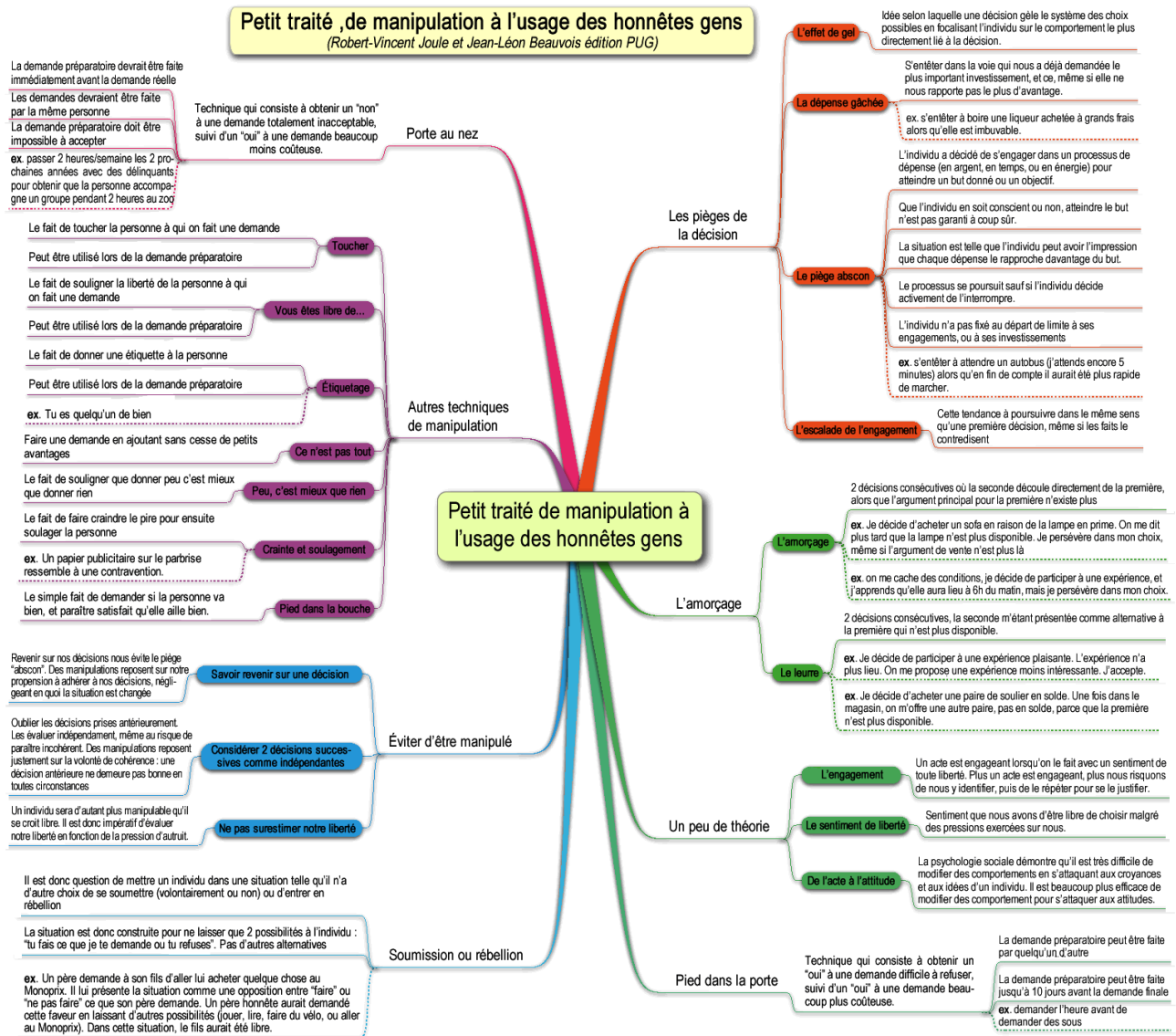
### **Avant-propos**

Dans cet ouvrage seront présentés une théorie (la théorie de l'engagement) et un ensemble de phénomènes (phénomènes d'amorçage, de pied-dans-la-porte, de porte-au-nez...) bien connus des spécialistes anglo-saxons mais totalement méconnus en France.

Cette théorie et ces phénomènes nous montrent comment on peut amener autrui à émettre des comportements qu'il n'aurait pas réalisés de lui-même - sans recourir à l'autorité, ni même à quelque stratégies persuasive, mais par des moyens détournés. Ces phénomènes ont été étudiés de façon expérimentale et leur réalité ne fait plus aucun doute aujourd'hui. Dans la mesure où ils relèvent de la manipulation des individus, sinon des masses, nous avons dû, avant de prendre le parti de les reconnaître, résoudre un problème de déontologie : que ces phénomènes puissent être, ici ou là, à la base de pratiques manipulatoires, est-ce une raison pour n'en point

parler ? Nous avons tranché. L'obscurantisme n'étant jamais la solution d'un problème déontologique, ou la pudibonderie, nous avons jugé bon d'appeler les choses par leur nom (le titre de l'ouvrage en témoigne) et de dire ce qu'elles sont.

## Organigramme des différentes techniques de manipulation, élaboré à partir des thèmes du livre (cliquez sur l'image pour télécharger le fichier PDF)



Conférence "Sommes nous manipulés ?" du professeur Robert-Vincent Joule, directeur de laboratoire de psychologie sociale de l'université de Provence. Elle a eu lieu le 12 décembre 2006, sur proposition de l'université Nancy 2.

---

### Notes de lecture et résumé :

- [Catalogue des PUG et présentation du livre](#)
- Frédéric Shenk : [un essai de vulgarisation de la psychologie de l'engagement \(PDF\)](#)
- Gratt' Pap : [Résumé et notes de lecture](#) (archive)
- Effendi.info : [16 expériences de manipulation](#) (archive)

### Ressources documentaires :

- Résumé de l'ouvrage (PDF) : [Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens](#)
- Maniprop : [présentation de Jean-léon Bauvois, coanimateur du site](#)
- Wikipédia : [Jean-Léon Bauvois](#)
- CrCom : [Robert-Vincent Joule, la psychologie de l'engagement ou l'art d'imposer sans imposer](#)
- CLUSIF : [Social Engineering : Influence, soumission, manipulation](#)
- Sceptiques du Québec : [La cohérence et les manipulations situationnelles](#)
- Psychoweb : [Psychologie Sociale - Expérimentations](#)
- Wikipedia : [Psychologie sociale - Engagement \(psychologie sociale\) - Dissonance cognitive](#)  
[Expérience de Milgram - Manipulation mentale](#)
- UTLS : [Sommes-nous manipulés ? Robert-Vincent Joule](#) (vidéo)
- Maniprop : [Jeu télévisé \("Zone Xtreme"\) : Faire obéir les "participants" avec Milgram](#)

- 
- [Rubrique Ethnométhodologies, Sciences Sociales et Humaines](#)