

Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens

Porte-au-nez

La demande préparatoire devrait être faite immédiatement avant la demande réelle

Les demandes devraient être faites par la même personne

La demande préparatoire doit être impossible à accepter

ex. : demande de passer deux heures par semaine pour les 2 prochaines années avec des délinquant pour enfin obtenir que la personne accompagne un groupe pendant deux heures au zoo

Technique qui consiste à obtenir un « non » à une demande qu'il est impossible d'accepter pour obtenir un « oui » à une demande beaucoup moins coûteuse

Autres techniques de manipulation

- Toucher**
 - Le fait de toucher la personne à qui on fait une demande
 - peut être utilisé lors de la demande préparatoire
- Mais-vous-êtes-libre-de**
 - le fait de souligner la liberté de la personne à qui on fait une demande
 - peut être utilisé lors de la demande préparatoire
- Étiquetage**
 - Le fait de donner une étiquette à la personne
 - peut être utilisé lors de la demande préparatoire
 - ex.** : « Tu es quelqu'un de bien. »
- Ce-n'est-pas-tout**
 - Faire une demande en joutant sans cesse de petits avantages
- Un-peu-c'est-mieux-que-rien**
 - Le fait de souligner que donner peu c'est mieux que rien
- Crainte-puis-soulagement**
 - le fait de faire craindre le pire pour ensuite soulager une personne
 - ex.** : un papier publicitaire dans un pare-brise ressemble à une contravention
- Pied-dans-la-bouche**
 - Le simple fait de demander si la personne va bien et de paraître satisfait qu'elle aille bien

Éviter d'être manipulé

- Apprendre à revenir sur une décision**
 - Revenir sur nos décisions nous permet d'éviter le piège de l'escalade ou le piège abscons. Sans compter que plusieurs méthodes de manipulation reposent justement sur notre propension à adhérer à nos décisions, négligeant en quoi la situation est changée.
- Considérer deux décisions successives comme indépendantes**
 - Oublier les décisions prises antérieurement. Évaluez chaque décisions indépendamment, et ce, même au risque de paraître incohérent. Plusieurs techniques de manipulations reposent justement sur cette propension à vouloir à tout prix être cohérent. Ce n'est parce que vous avez pris telle décision antérieurement qu'elle demeure la bonne dans toutes circonstance.
- Éviter de surestimer notre liberté**
 - Un individu ne sera efficacement manipulé que s'il se croit libre. Il est donc impératif d'évaluer notre liberté à sa juste valeur en tenant bien compte de la pression d'autrui.

Soumission ou rébellion

Il est donc question de mettre un individu dans une situation telle qu'il n'a d'autre choix que de se soumettre (volontairement ou non) ou d'entrer en rébellion ouverte.

La situation est donc construite pour ne laisser que deux possibilités à l'individu : tu fais ce que je te demande ou tu refuses. Aucune autre alternative.

ex. : Un père demande à son fils d'aller acheter quelque chose au dépanneur. Il ne lui présente la situation que comme une opposition entre, il fait ce que le père demande ou non. Alors, que le père honnête aurait demandé cette faveur en soulignant d'autres possibilités (aller jouer, lire un livre, faire de la bicyclette ou aller au dépanneur). Seulement dans cette situation, le fils aurait été véritablement libre.

Les pièges de la décision

- L'effet de gel**
 - l'idée selon laquelle une décision gèle le système des choix possible en focalisant l'individu sur le comportement le plus directement relié à sa décision
- La dépense gâchée**
 - s'entêter dans la voie qui nous a déjà demandée le plus important investissement, et ce, même si elle ne nous apportera pas le plus d'avantage
 - ex.** : s'entêter à boire une liqueur achetée à grands frais alors qu'elle n'est pas buvable
- Le piège abscon**
 - L'individu a décidé de s'engager dans un processus de dépense (en argent, en temps ou en énergie) pour atteindre un but donnée
 - Que l'individu en soit conscient ou non, l'atteinte du but n'est pas certaine
 - La situation est telle que l'individu peut avoir l'impression que chaque dépense le rapproche davantage du but.
 - Le processus se poursuit sauf si l'individu décide activement de l'interrompre
 - L'individu n'a pas fixé au départ de limite à ses investissement.
 - ex.** : s'entêter à attendre un autobus (j'attends encore 5 minutes) alors qu'en fin de compte ça aurait été plus rapide de marcher
- L'escalade de l'engagement**
 - cette tendance à poursuivre dans le même sens qu'une première décision, même si les faits le contredisent

L'amorçage

- L'amorçage**
 - deux décisions consécutives où la seconde découle directement de la première, et ce, bien que l'argument principal en faveur de la première ne soit plus présente.
 - ex.** : Je décide d'acheter un sofa en raison de la lampe en prime. On m'informe ensuite que la lampe n'est plus disponible. Je persévère dans mon choix même si l'argument de vente n'est plus là
 - ex.** : on me cache les inconvénients, je décide de participer à une expérience, j'apprends qu'elle aura lieu à 7h du matin, je persévère dans mon choix
- Le leurre**
 - deux décisions consécutives où la seconde m'est présentée comme alternative à la première qui n'est plus possible.
 - ex.** : Je décide de participer à une expérience plaisante. L'expérience n'a plus lieu. On me propose une expérience moins intéressante. J'accepte.
 - ex.** : Je décide d'acheter une paire de souliers en solde. Une fois dans le magasin, on m'offre une autre paire de soulier sans solde parce que la première n'est plus disponible. J'accepte.

Un peu de théorie

- L'engagement**
 - Un acte est engageant lorsqu'on le fait en toute liberté (ou dans un sentiment de liberté). Plus un acte est engageant, plus nous risquons de nous y identifier et, partant, de le répéter (ne serait-ce que pour se le justifier)
- Le sentiment de liberté**
 - Sentiment que nous avons d'être libre de choisir malgré des techniques de pression
- De l'acte à l'attitude**
 - La psychologie sociale affirme qu'il est beaucoup plus difficile de modifier des comportements en s'attaquant aux croyances et aux idées d'un individus. De même, ses études soutiennent qu'il est beaucoup plus efficace de modifier des comportements pour s'attaquer aux attitudes.

Pied-dans-la-porte

Technique qui consiste à obtenir un « oui » à une demande qu'il est difficile de refuser dans le seul dessein d'obtenir un « oui » à une demande beaucoup plus coûteuse

Le demande préparatoire peut être faite par quelqu'un d'autre

La demande préparatoire peut avoir été faite jusqu'à 10 jours avant la véritable demande

ex. : demander l'heure avant de demander des sous