

UET
**Zététique
& autodéfense intellectuelle**

**2015
Cours N°5**



Richard Monvoisin

Contact : Monvoisin+Z@cortecs.org

CORTECS
WWW.CORTECS.ORG

Accueil | Le CorteX | Médium pédagogique | Médium X | Esprit critique en action ? | ThématicX

Nous suivre

Conférences Lycée : « Science Culture »

ThématicX

- Biologie
- Culture des médias
- Droit
- Économie
- Éthique
- Études de genre
- Histoire
- Linguistique
- Méthodes
- Mémoires de recherche
- Philosophie – Didactique
- Philosophie
- Philosophie des sciences – Épistémologie
- Philosophie en art
- Physique-Chimie
- Psychologie
- Rhétorique
- Sciences de la Terre et de l'Univers
- Sciences politiques
- Sociologie
- Théologie
- Philosophie
- Sciences de l'éducation
- Sciences

Pages étudiant.e-s

- Grenoble
- Toulouse
- Montpellier

Vidéo - L'ostéopathie en question, Adrien Guillaud

Vidéo - L'ostéopathie en question, Adrien Guillaud. Nos collègues de l'Université de Bordeaux ont organisé régulièrement des conférences à Fortiane (30) auxquelles a participé Adrien Guillaud à cette occasion le 20 mai 2015 pour présenter une conférence intitulée L'ostéopathie en question qui est pour servir par des...

CorteX

Le CorteX (Collectif de Recherche Transdisciplinaire Esprit Critique & Sciences) est un collectif né en 2010 à Grenoble, Marseille et Montpellier. Son but est de réunir tous les acteurs, enseignants, chercheurs, étudiants travaillant sur un sujet développant l'esprit critique, quelle que soit leur origine disciplinaire. Il s'agit d'un point transdisciplinaire et inter-universités. [Site officiel](#)

Pour nous contacter : contact@cortecs.org

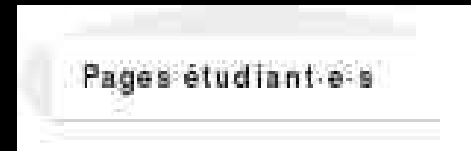
Permanence pour étudiants :

Grenoble - Le mercredi de 14h à 17h - Bureau CorteX, 1er étage, Bibliothèque des sciences. [Plan](#)

Montpellier - Le mardi de 13h00 à 14h30 - Bureau CorteX, 1er étage, Maison des étudiants, campus de l'UMI. Du 6 octobre au 21 juin

Tous les événements et actualités du CorteX et de son réseau

Date	Site de l'événement
1 ^{er} septembre 2015 9 h 30 min - 17 h 00 min	Grenoble - Stage doctoral - critique & enseignement de l'esprit critique - (R. Morvan) Bâtiment PLEUREL (ex-ONAF), amphithéâtre Vaquary, 22 Mars à d'Azé
15 septembre 2015 17 h 00 min - 19 h 00 min	Grenoble - Cours IP - L'Éthique & l'indépendance Intellectuelle - Richard Morvan Amphithéâtre (M. Saint-Martin-d'Azé)
18 septembre 2015	Nice - Conférence "Les pouvoirs de l'esprit" - Le Co



Mdp : Voldemort

Erreur cachée du dernier cours

« Fausses » erreurs

Vraie erreur involontaire

**Stéphane – erreur sur date Histoire des Oracles, de
Fontenelle : 1687, pas 1674 !**

Erreur volontaire du dernier cours

« Avant de bâtir des châteaux de sable en Espagne, assurons-nous qu'il y a bien du sable »

Reinhold Mianajbaro, *Grundlegung zur Metaphysik der Poltergeisten*, 1785

→ Ont trouvé : Joël + François

**Influence, manipulation mentale, sectes,
soumissions à l'autorité**

- ❑ Notions : jeu de Shubik et dilemme du prisonnier
- ❑ L'emprise sectaire et ses mythes
- ❑ Quelques techniques de manipulation
- ❑ Théorie de la dissonance cognitive
- ❑ Théorie de l'engagement
- ❑ Soumission à l'autorité

Jeu de Shubik (1971)

Moyenne des enchères en laboratoire : 3,40 \$

3 phases critiques :

-Le début

-Les 50 centimes

-L'euro

Ref : *Les aléas de la raison*, de Laszlo Merö (2000)

Martin Shubik, 1971, « The dollar auction game: A paradox in non-cooperative behavior and escalation », *Journal of Conflict Resolution*, 15(109-111)



Dilemme du prisonnier

2 prisonniers complices dans des cellules séparées, ne peuvent communiquer.

- si un des 2 dénonce l'autre → liberté / l'autre prend 5 ans
- si les 2 avouent, condamnés à une peine plus légère (3 ans) ;
- si les 2 refusent de dénoncer, la peine sera minimale (1 an), faute d'éléments au dossier.

Dilemme du prisonnier			
		Avoue	Nie
	Avoue	3 ans de prison chacun	1er individu : 5 ans 2ème individu : libre
	Nie	1er individu : libre 2ème individu : 5 ans	1 an de prison chacun

Exemples :

- **politique tarifaire** (exemple des stations essence)
- **guerres** : escalade d'armement
- **éthologie** : compétition et « altruisme » évolutionniste, l'optimisation de la survie peut passer par un comportement de compétition ou de coopération



Documentaire *Sectes tueuses* OTS, Koresh, Aum, Jones

Idées reçues

Moins de sectes pyramidales

Pas besoin d'être spécialement vulnérable

Pas de méthode connue pour s'en extraire

Accroches différentes

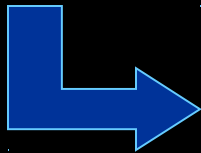


Comment peut-on amener un individu à agir ou à penser d'une manière qui ne serait pas la sienne spontanément ?

Quelques techniques de base

1. Stratégie du ***pied dans la porte***

Principe : demander de réaliser un comportement préparatoire (facile et peu coûteux)

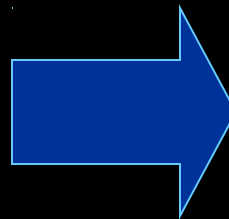


Puis demander de réaliser un comportement + coûteux

Tendre un tract à
quelqu'un



**Lui faire signer
une pétition**

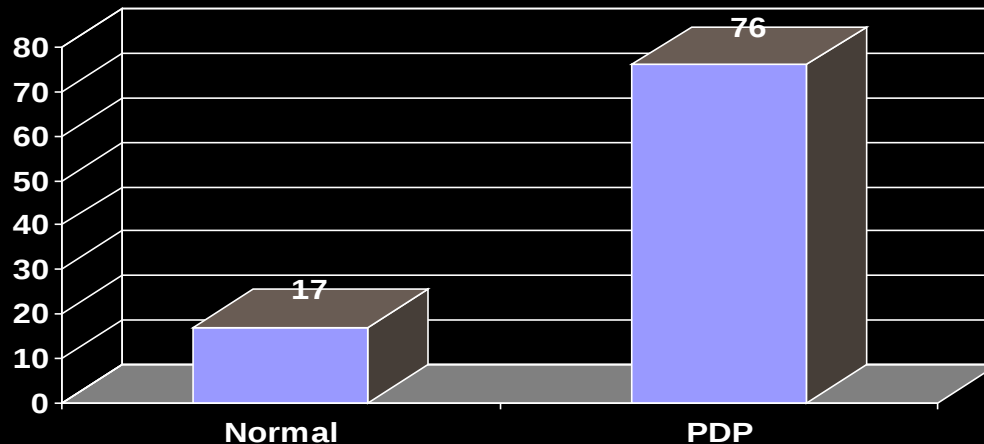


**Lui faire faire
un don**

1. Stratégie du ***pied dans la porte***

Mis en évidence par Freedman & Fraser (1966).

Ex : on propose à des femmes au foyer



De laisser poser
un gros panneau
de pub dans leur
jardin

De laisser poser
un autocollant
de pub sur la
voiture puis

De laisser
poser un gros
panneau de
pub dans leur
jardin

1. Stratégie du ***pied dans la porte***

Engagement dans
une intention d'aide

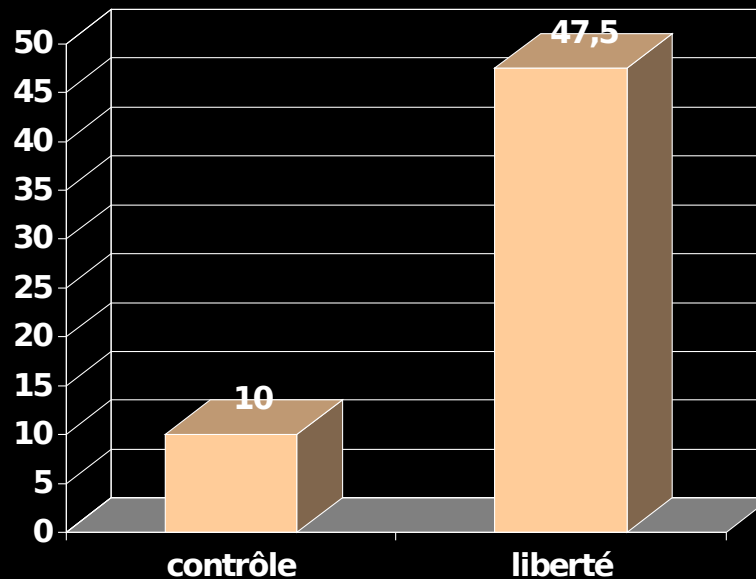
De laisser poser
un autocollant
de pub sur la
voiture

puis

De laisser
poser un gros
panneau de
pub dans leur
jardin

2 - Technique du *MVELD* mais vous êtes libre de...

Guéguen & Pascual (2000) : un inconnu, vingt ans, vous aborde dans la rue



« Excusez-moi, auriez-vous un peu de monnaie pour prendre le bus ? »

« Excusez-moi, auriez-vous un peu de monnaie pour prendre le bus ? »

puis

« mais vous êtes libre d'accepter ou de refuser »



Sentiment de liberté = élément
de manipulation principal !

Voir conf de J-L.Beauvois, sur
zetetique.fr

3 - Technique d'**amorçage**...

Principe : obtenir une décision en cachant des éléments

→ plupart des gens n'osent pas revenir sur leur décision

Déroulement-type :

Amener la personne à décider de réaliser un comportement dont le coût réel est caché

Décision prise → compléter l'information
(qui rend la décision moins attrayante)

Option : dire qu'elle peut revenir sur sa décision
(*Mais vous êtes libre de..*)

Amorçage : la personne tend à maintenir sa décision en dépit des dernières informations.

Exemple 1 :

remplacer un camarade dans une séance le lundi suivant.
Une fois que vous avez accepté, il vous révèle que la
séance a lieu à 6 heures du matin dans des locaux qui se
trouvent à 80 km



Exemple 2 : l'auto-stoppeuse qui a 3
potes et un chien cachés

Remarque :

Plus on laisse le sujet libre de son choix, plus la technique est efficace.

4 - Technique de ***pied dans la bouche...***

Principe : introduction d'un élément empathique placé avant la formulation de la requête

Technique pour faire acheter des cookies (D. Howard)

Contrôle : par téléphone.

«*Bonjour Madame, je me permets de vous téléphoner car je travaille pour le Comité contre la faim et pour aider l'association, ...* ».

→ **18%** s'engagent à recevoir la visite et acheter

Pied-dans-la-bouche :

« *Bonjour Madame, comment allez-vous aujourd'hui ? (...)
Je suis heureux que vous alliez bien, je me permets de vous téléphoner* ».

→ **32%** s'engagent à recevoir la visite et acheter

Pied-dans-la-bouche :

→ 108/120 déclarent aller bien

→ **32%** des personnes acceptent d'acheter

+ **souci de cohérence** : le jour de la venue du vendeur, 99% achètent les gâteaux

Théorie tactique : quelqu'un qui vient de dire qu'il va bien, (même par convenance) ose difficilement se montrer avare, compte tenu du privilège dont il bénéficie selon son propre aveu



cette méthode ne doit rien à la simple politesse

« *j'espère que vous allez bien* » 15%

« *comment allez-vous ?* » 32%

5 - Technique du **leurre**

comment faire acheter à quelqu'un ce qu'il ne veut pas ?

1) Offrir un avantage en vitrine

2) Une fois entré, l'offre n'existe plus, mais le vendeur vous propose autre chose

-> l'acheteur se satisfait d'un mauvais choix !

Exemple : chaussures en promo.

L'acheteur va préférer prendre cet article plus onéreux que de rentrer frustré chez lui les mains vides.

Remarque : la technique du leurre est très utilisée dans le secteur commercial. La loi l'interdit en France.

6 - Technique de ***Crainte puis soulagement...***

Principe : faire peur à sa cible, puis la rassurer

Peur induite

→ effet de soulagement

→ favorise l'acceptation de requêtes ultérieures

Application : Dolinsky et Newrat (1998).

Automobilistes stationnant sur parking non autorisé :
placer sur le pare-brise une feuille taille / couleur d'un
P.V.

Cas 1 : il s'agissait bien d'un P.V.

Cas 2 : d'une publicité

L'expé caché non loin de là attendait que la
personne prenne connaissance du papier puis lui
demandait :

*« Bonjour, je suis étudiante à l'université, voudriez-
vous remplir un questionnaire pour moi ? Cela ne
prendra que 15 minutes ».*

Résultats :

Contrôle:

pas de papier sur le pare-brise / demande de participer à l'enquête

-> **32%** des personnes participent

Condition peur :

P.V. sur le pare-brise / demandait de participer à l'enquête

-> **8%** des personnes participent

Condition crainte-puis-soulagement :

non pas PV mais pub / demande de participer à l'enquête.

-> **62%** des personnes participent à l'enquête.

Note : cette technique particulièrement efficace est très souvent utilisée en politique.

7 - Technique de *Porte au nez*

Exemples persos :

- le logo de François B
- le week-end dans la belle-famille

Le sentiment de culpabilité fonctionne d'autant mieux que la personne à manipuler se sent proche du locuteur et en conséquence ne veut pas perdre son amitié.

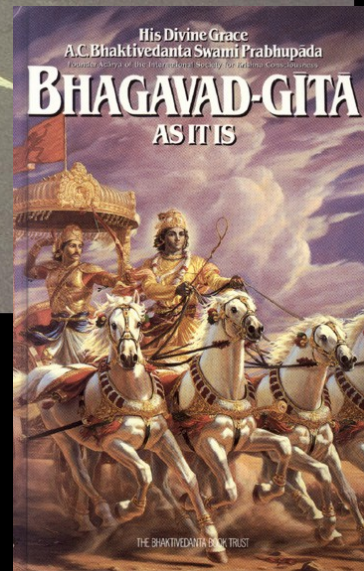
8 - Technique de **don / contre-don, ou réciprocité**

Règle de réciprocité : tendance naturelle à s'efforcer de payer les avantages reçus d'autrui.

→ Si on nous rend service, nous nous sentons *plus ou moins obligés*

Exemples : cadeaux d'anniv, carte de vœux, café, etc.

Technique : vous voulez vendre des tickets de tombola à quelqu'un ?
Offrez-lui d'abord un « petit » cadeau, une « mouche »



Stratégie des adeptes de Krishna : avant de solliciter quelqu'un (si possible dans un lieu à fort passage), lui offrir une « mouche » (un livre, en général, la Bhagavad Gita)

9 - La rareté / l'urgence

SOLDES
LES SEULS, LES VRAIS !

CHAUSSURES MOINS DE 10€

PULL CACHENEIGE -20€

-90% SUR LES GRANDES MARQUES PRÊT À PORTER

-80% SUR LE SPORT D'HIVER

-80% SUR LA FOC

GPS/AUTO/MOTO -60%

JUSQU'À -60% SUR LES CHAUSSURES CUIR HOMME

JOUETS -60%

JEAN 12,6€

FRANCE

Cdiscount

Frawee

UP FACTORY

Soldes
Vêtements & Accessoires en Pièces Uniques et Séries Limitées

JUSQU'À
-75%
sur la Mode des Créateurs !

Viiiite j'en profite !

Soldes

- Vêtements
- Chaussures
- Bijoux
- Accessoires

LES SOLDES jusqu'à Nouveaux produits

DERNIÈRE démarque

SOLDES expédition **48H**

SOLDES

DERNIERS JOURS, DERNIÈRES REMISES
UN MILLIER D'ARTICLES
À MOINS DE 30 EUROS

EXPÉDITION EN 48H*

> accéder aux soldes

* La mise en expédition sous 48 heures ouvrées est garantie pour les commandes comprenant exclusivement des articles avec la mention "Expédié en 48h".

Technique de vente de Cialdini

10. *L'élitisme / étiquetage*



11. *Le love bombing*

Exemples d'utilisation du paranormal à des fins manipulatrices

Lévitacion De Shoko Asahara

Trucage de l'épée de l'OTS

Etc.

Critères de la MIVILUDES

Déstabilisation mentale

Caractère exorbitant des exigences financières

Rupture avec l'environnement d'origine

Existence d'atteintes à l'intégrité physique

Embrigadement des enfants, discours antisocial, troubles à l'ordre public

Importance des démêles judiciaires

Détournement des circuits économiques traditionnels

Tentatives d'infiltration des pouvoirs publics

Loi About-Picard 2001 sur le délit d'abus de faiblesse

Cadre théorique

Théorie de la *dissonance cognitive (DC)*

Escalade d'engagement

État agentique et soumissions à l'autorité

Théorie de la *dissonance cognitive* (DC)

Léon Festinger (1957)

DC = "*un état de tension désagréable du à la présence simultanée de deux cognitions (idées, opinions, comportements) psychologiquement inconsistantes*".

-> dissonance = désaccord entre 2 éléments de connaissance, 2 opinions ou 2 croyances

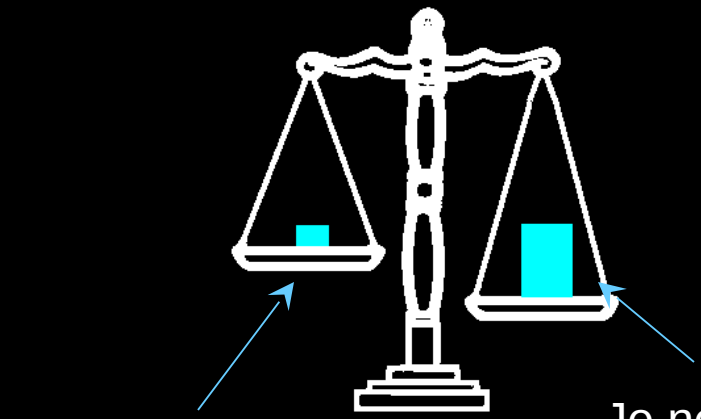
Cognition = « *toute connaissance, opinion, croyance, relatives au milieu, à soi-même ou à sa propre conduite* »

**Cognitions
consonantes**



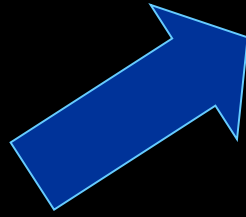
**Cognitions
dissonantes**



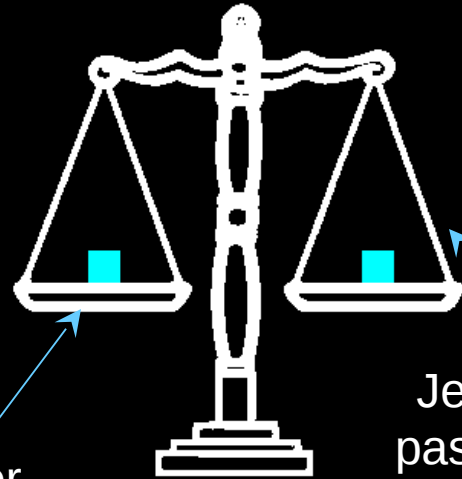


Je dois rentrer

Je ne veux pas conduire bourré



Je dois rentrer

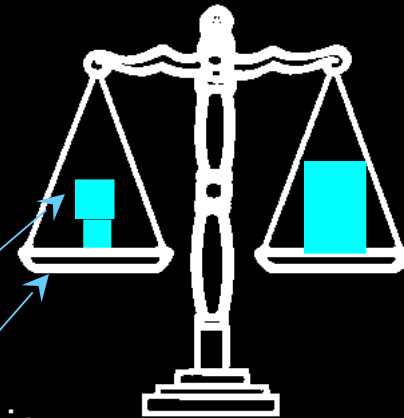


Je ne veux pas conduire bourré, mais je n'ai pas tant bu que ça



Je dois rentrer

De toute façon je connais bien la route



Théorie de l'engagement...

Besoin de paraître cohérents dans notre comportement

Tendance à réagir de façon à justifier nos décisions antérieures



Cinéma / Bus / Stop



Choix thérapeutiques



Relations amoureuses / Choix d'études

Coûts irrécupérables – Aversion à la perte (*sunk cost fallacy*)

Engagement par :

- le temps
- l'argent
- la parole donnée
- les rituels
- l'envie de paraître / l'image



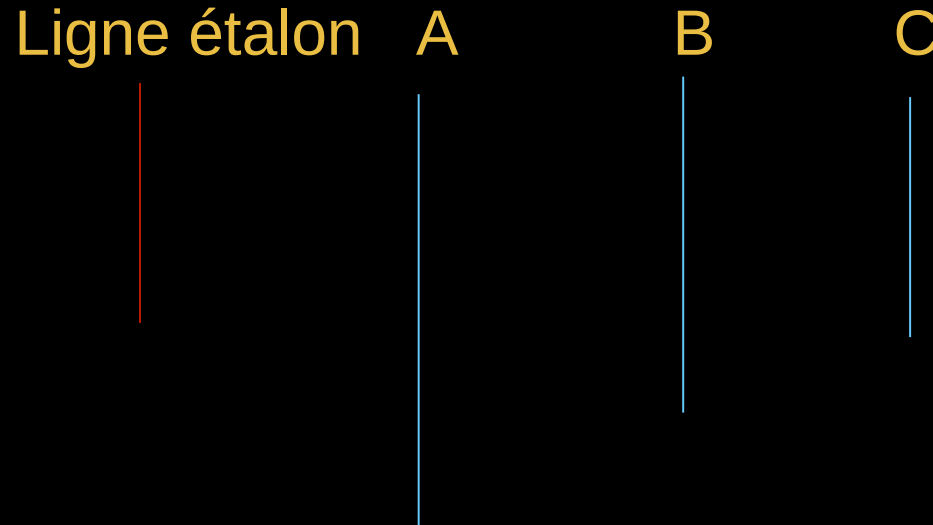
ATTENTION : piège abscons, et décisions absurdes

Soumissions à l'autorité

L'expérience de Asch
L'expérience de *Stanford*
L'expérience de Milgram

Asch et le *conformisme*

S. Asch
(1951)



Test de vision pour 17-25 ans - Chacun des 7 sujets répond à tour de rôle à haute voix. Sujet « naïf » placé en avant-dernière position.

-> « tyrannie de la majorité » **33% des sujets « naïfs » donnent une réponse conforme à celle de la majorité.**

Le conformisme : 2 types d'influence

- le groupe a raison contre l'individu
- + coûteux de subir la désapprobation du groupe que de se conformer

Note : en général, le testé incrimine sa « piètre vue »

→ DC.

L'expérience de Stanford (1971)



P. Zimbardo



Das Experiment, O. Hirschbiegel (2001)



L'expérience de Milgram (1963)

Extrait de *I comme Icare* – Henri Verneuil (1979)



Conclusion

- ❑ **Pas besoin d'être bête pour être manipulé**
- ❑ **Le plus grand danger est de se croire libre**
- ❑ **Selon la situation de soumission, nous pourrions potentiellement commettre des actes odieux**



- Faisons bon usage de ces connaissances -