

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

Pascal Lafourcade

D'après : Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens  
Robert-Vincent Joule & Jean-Léon Beauvois



## Les pièges de la décision

- Piège abscons : Cinéma ou Meeting puis Bus ou Taxi
- Arrêter le voleur.
- Effet de gel (Kurt Lewin 1947)

# Pourquoi manipuler nos étudiants?

## Definition

Manipulation := Stratégie comportementale et non une stratégie de persuasion pour obtenir un résultat.

- Plus de participation
- Plus de dynamisme
- Plus d'enthousiasme
- Plus d''accord''
- Plus de consentement !

# Plan

- 1 Introduction
- 2 Plan
- 3 Amorçage
- 4 Leurre
- 5 Pied-dans-la-porte
- 6 Porte-au-nez
- 7 Toucher
- 8 Pied-dans-la-bouche
- 9 Crainte-puis-soulagement
- 10 Étiquetage
- 11 Pied-dans-la-mémoire
- 12 Vous-êtes-libre-de
- 13 Un-peu-c-est-mieux-que-rien
- 14 Ce-n-est-pas-tout
- 15 Théorie de l'engagement
- 16 Conclusion

## Théorie et exemple d'Amorçage

### Amorçage :

Omission d'un paramètre qui sera révélé une fois l'accord de la personne obtenu.

### Exemple:

Omission de l'heure du rendez-vous (7h du matin) pour une expérience. Résultats :

- Groupe contrôle 24% de présence
- Groupe avec amorçage 53% de présence

### Application pour un enseignant

- Lecture d'un livre, Oubli : résumé, exposé à faire.
- Fixer un devoir, Oubli : de dire le programme ...

## Théorie et exemple d'Amorçage

### Amorçage :

Omission d'un paramètre qui sera révélé une fois l'accord de la personne obtenu.

### Exemple:

Omission de l'heure du rendez-vous (7h du matin) pour une expérience. Résultats :

- Groupe contrôle 24% de présence
- Groupe avec amorçage 53% de présence

### Application pour un enseignant

- Lecture d'un livre, Oubli : résumé, exposé à faire.
- Fixer un devoir, Oubli : de dire le programme ...

## Théorie et exemple du Leurre

### Leurre :

Prévoir quelque chose qui finalement n'aura pas lieu (le leurre), puis proposer alors autre chose.

### Exemple:

Convocation expérience intéressante et rémunérée, annulée → une autre ennuyeuse.

Résultats : Deux fois plus d'étudiants acceptèrent l'expérience ennuyeuse!

## Application pour un enseignant

- Exercice palpitant prochaine séance, Oubli, on va faire autre chose.
- On va faire une pause,” Oubli de dire qqchse, êtes-vous prêt à NE PAS faire de Pause.
- etc...



## Théorie et exemple de Pied-dans-la-porte

### Pied-dans-la-porte :

Faire accomplir un acte préparatoire peu coûteux pour ensuite demander un acte plus coûteux.

### Exemple:

Collecte de fonds pour le cancer, acte préparatoire : porter une jonquille. Résultats :

- Groupe contrôle 45,7% de donneur moyenne du don 0.58 \$
- Groupe avec Pied-dans-la-porte 74,1% de donneur moyenne du don 0.98 \$

## Application pour un enseignant

Quelques règles :

- < 10 jours
- Rappeler le lien entre les deux actes
- Personnes pas forcément identiques

Applications :

- questionnaire 1er cours → demande de participation.
- “As-tu fais l'exercice? OUI → Peux-tu passer au tableau?”
- etc ...

## Théorie et exemple de Porte-au-nez

### Porte-au-nez :

Demander un service très coûteux pour ensuite demander un service moins coûteux.

### Exemple:

Recrutement accompagnateurs de délinquants 2h par semaine pdt 2 ans. Et une fois 2h pour aller au zoo avec des délinquants

Résultats :

- Groupe contrôle 16,7%
- Groupe avec Porte-au-nez 50%

## Application pour un enseignant

### Quelques règles

- $< 1$  jour très bref
- Variation uniquement du coût du service.
- Demandeur obligatoirement le même
- Face-à-face
- Premier service Très coûteux !
- Noble cause.

### Applications :

- Faire 10 exercices  $\rightarrow$  que 5
- Vous participerez minimum 5 fois  $\rightarrow$  que 2 fois
- etc ...

## Théorie et exemple de Toucher

### Toucher

Etablir un contact physique en demandant.

### Exemple:

Pièces dans une cabine téléphonique. Résultats :

- Groupe contrôle 63%
- Groupe avec Toucher 93%

### Application pour un enseignant

- Serrer la main pour un entretien individuel.
- Toucher l'épaule lors de la demande de passage au tableau.
- etc ...

## Théorie et exemple de Toucher

### Toucher

Etablir un contact physique en demandant.

### Exemple:

Pièces dans une cabine téléphonique. Résultats :

- Groupe contrôle 63%
- Groupe avec Toucher 93%

### Application pour un enseignant

- Serrer la main pour un entretien individuel.
- Toucher l'épaule lors de la demande de passage au tableau.
- etc ...

## Théorie et exemple de Pied-dans-la-bouche

### Pied-dans-la-bouche

Demander d'abord "Comment allez-vous? " l'usage veut une réponse positive. Effectuer ensuite une autre demande.

### Exemple:

Achat de cookies. Résultats :

- Groupe contrôle 18%
- Groupe avec Pied-dans-la-bouche 46%

### Application pour un enseignant

"Comment allez-vous?"

- Pouvez-vous faire cet exercice
- "quelle heure est-il?" "Pouvez-vous rentrer en cours?"
- etc ...

## Théorie et exemple de Pied-dans-la-bouche

### Pied-dans-la-bouche

Demander d'abord "Comment allez-vous? " l'usage veut une réponse positive. Effectuer ensuite une autre demande.

### Exemple:

Achat de cookies. Résultats :

- Groupe contrôle 18%
- Groupe avec Pied-dans-la-bouche 46%

### Application pour un enseignant

"Comment allez-vous?"

- Pouvez-vous faire cet exercice
- "quelle heure est-il?" "Pouvez-vous rentrer en cours?"
- etc ...



## Théorie et exemple de Crainte-puis-soulagement

### Crainte-puis-soulagement:

Après une émotion de peur, de crainte, la personne est plus apte à faire n'importe quoi.

### Exemple:

Automobilistes avec Publicité PV et enquête sur la publicité pour redonner espoir et charme aux chauves.

Résultats :

- Groupe contrôle 32%
- Groupe avec Pied-dans-la-bouche 62%

### Application pour un enseignant

Poser face cachée une copie d'examen sur la table. En fait ce sont des brouillons pour votre TD...

## Théorie et exemple de Crainte-puis-soulagement

### Crainte-puis-soulagement:

Après une émotion de peur, de crainte, la personne est plus apte à faire n'importe quoi.

### Exemple:

Automobilistes avec Publicité PV et enquête sur la publicité pour redonner espoir et charme aux chauves.

Résultats :

- Groupe contrôle 32%
- Groupe avec Pied-dans-la-bouche 62%

### Application pour un enseignant

Poser face cachée une copie d'examen sur la table. En fait ce sont des brouillons pour votre TD...

## Théorie et exemple de l'Étiquetage

### Étiquetage:

On qualifie la personne de ce à quoi on veut qu'elle réagisse.

### Exemple:

8-11 ans "vous êtes des enfants propres et ordonnés". Sucreries + Jets de papiers dans la classe.

Résultats : Plus efficace.

### Application pour un enseignant

- Vous êtes des gens respectueux des horaires
- Vous êtes des étudiants studieux
- etc ...

## Théorie et exemple de l'Étiquetage

### Étiquetage:

On qualifie la personne de ce à quoi on veut qu'elle réagisse.

### Exemple:

8-11 ans "vous êtes des enfants propres et ordonnés". Sucreries + Jets de papiers dans la classe.

Résultats : Plus efficace.

### Application pour un enseignant

- Vous êtes des gens respectueux des horaires
- Vous êtes des étudiants studieux
- etc ...

## Théorie et exemple de Pied-dans-la-mémoire

### Pied-dans-la-mémoire

Demander d'abord quelque chose de peu coûteux puis remonter dans la mémoire et faire évoquer un acte coûteux effectué. Effectuer ensuite une autre demande en relation.

### Exemple:

Questionnaire sur les économies d'eau, souvenir de gâchis d'eau chez des étudiants, améliorable: la douche. Résultats :

- Groupe contrôle 5 minutes
- Groupe avec Pied-dans-la-mémoire 3.5 minutes

### Application pour un enseignant

"As-tu réussi l'exercice? Réponse → Peux-tu te souvenir de la dernière fois ...

## Théorie et exemple de Pied-dans-la-mémoire

### Pied-dans-la-mémoire

Demander d'abord quelque chose de peu coûteux puis remonter dans la mémoire et faire évoquer un acte coûteux effectué. Effectuer ensuite une autre demande en relation.

### Exemple:

Questionnaire sur les économies d'eau, souvenir de gâchis d'eau chez des étudiants, améliorables: la douche. Résultats :

- Groupe contrôle 5 minutes
- Groupe avec Pied-dans-la-mémoire 3.5 minutes

### Application pour un enseignant

"As-tu réussi l'exercice? Réponse → Peux-tu te souvenir de la dernière fois ...

## Théorie et exemple de Vous-êtes-libre-de

### Vous-êtes-libre-de

Demander quelque chose en précisant “Vous êtes libre d’accepter”.

### Exemple:

Argent pour prendre le bus. Résultats :

- Groupe contrôle 10% moyenne 7 fr
- Groupe avec Vous-êtes-libre-de 10% moyenne 3 fr

### Application pour un enseignant

- Vous êtes libre de passer au tableau
- etc ...

## Théorie et exemple de Vous-êtes-libre-de

### Vous-êtes-libre-de

Demander quelque chose en précisant “Vous êtes libre d’accepter”.

### Exemple:

Argent pour prendre le bus. Résultats :

- Groupe contrôle 10% moyenne 7 fr
- Groupe avec Vous-êtes-libre-de 10% moyenne 3 fr

### Application pour un enseignant

- Vous êtes libre de passer au tableau
- etc ...



## Théorie et exemple de Un-peu-c-est-mieux-que-rien

### Un-peu-c-est-mieux-que-rien

Préciser qu'un petit geste c'est mieux que rien.

### Exemple:

Collecte fond pour le cancer Résultats :

- Groupe contrôle 28%
- Groupe avec Toucher 50%

Pour un montant moyen identique.

## Application pour un enseignant

- Arriver 5 minutes plus tôt, c'est mieux que rien
- Faire un exercice sur tout ce qui est proposé, c'est mieux que rien
- etc ...

## Théorie et exemple de Ce-n'est-pas-tout

### Ce-n'est-pas-tout

Proposer quelque chose et pour le même coût rajouter des choses en plus.

### Exemple:

Technique commerciale très connue. Exemple bougies 3\$ → 2\$ pour en vendre plus à prix plus bas ! Résultats :

- Groupe contrôle 14%
- Groupe avec Ce-n'est-pas-tout 51%

### Application pour un enseignant

Présentation du programme ...

## Résumé

- Amorçage
- Leurre
- Pied-dans-la-porte
- Porte-au-nez
- Toucher
- Pied-dans-la-bouche
- Crainte-puis-soulagement
- Étiquetage
- Pied-dans-la-mémoire
- Vous-êtes-libre-de
- Un-peu-c-est-mieux-que-rien
- Ce-n-est-pas-tout

# La soumission librement consentie

De Robert-Vincent Joule & Jean-Léon Beauvois.



- Trouver un emploi.
- Économie d'énergie.
- Lutter contre les accidents du travail.
- Ports des équipements de sécurité.
- Combattre le SIDA.

## Definitions de l'engagement

### Kiesler & Sakumura

“L'engagement est le lien qui unit l'individu à ces actes comportementaux.”

### R-V Joule & J-L Beauvois

“L'engagement correspond, dans une situation donnée, aux conditions dans lesquelles la réalisation d'un acte ne peut être imputable qu'à celui qui l'a réalisé” .

## Les effets de l'engagement

### Sur le plan cognitif

- consolidation des attitudes.
- plus grande résistance au changement (effet de gel).
- un meilleur ajustement de l'attitude à l'acte réalisé.

### Sur le plan comportemental

- stabilisation du comportement.
- une réalisation de nouveaux comportements allant dans le même sens.

## Comment obtenir un fort engagement

- Contexte de liberté dans l'acte réalisé
- Caractère public de l'acte
- Caractère explicite de l'acte
- L'irrévocabilité de l'acte
- Les conséquences de l'acte
- Le coût de l'acte
- Pas de raison de l'acte ni interne ni externe



## Principes de renforcement de surcroît

La personne doit tisser un lien entre elle et ses actes, grâce à un fort engagement.

## Principes de naturalisation-denaturalisation

Sanctionner le producteur positivement lorsque le comportement réalisé correspond à nos attentes, mais la production dans le cas contraire (couper le lien).

## Principes du verrouillage décisionnelle

Ne jamais laisser prendre une décision, sans s'être donné les moyens de sa concrétisation.

## Principes de la révisibilité décisionnelle

Ne jamais prendre une décision, ou ne jamais laisser prendre une décision, sans s'être préalablement donné les moyens d'en changer.

## Conclusion

- Différentes techniques simples d'engagement (pied-dans ...).
- Quelques critères favorisants (public, coût, raisons ...).
- Renforcement : rapprocher la personne de son acte.
- Naturalisation-denaturalisation.
- Verrouillage décisionnel.
- Révisibilité décisionnelle.

L'engagement peut être un formidable outil pour améliorer nos enseignements ! PENSONS à l'APPLIQUER !!