

# Table des matières

---

<b>Préface</b> .....	7
<b>Avant-propos</b> .....	9
<b>Introduction</b> .....	11
CHAPITRE I	
<b>Les pièges de la décision</b> .....	17
Arrêtez le voleur .....	17
L'effet de gel.....	26
Un cas de management absurde.....	28
Il faut savoir dire stop.....	31
De l'enlèvement militaire au Viêt Nam à la facture du garagiste.....	38
De l'automanipulation à la manipulation .....	43
CHAPITRE II	
<b>L'amorçage</b> .....	49
Une bonne affaire.....	51
Il faut savoir revenir sur une décision .....	53
L'avenir appartient à ceux qui se lèvent tôt.....	57
Un dimanche à la campagne.....	61
Le leurre.....	65
CHAPITRE III	
<b>Un peu de théorie</b> .....	69
La théorie de l'engagement.....	70
À propos du sentiment de liberté .....	75
Les effets de l'engagement .....	81
Des actes aux attitudes.....	86

CHAPITRE IV

<b>Le pied-dans-la-porte</b> .....	95
Les bonnes actions de Madame O.....	95
Ne tombez pas dans le panneau.....	97
Le pied-dans-la-porte classique.....	101
À votre bon cœur.....	102
Un bon pied-dans-la-porte.....	104
Le pied-dans-la-porte avec demande implicite.....	112

CHAPITRE V

<b>La porte-au-nez</b> .....	117
De gentils accompagnateurs.....	120
Une bonne porte-au-nez.....	123
Un phénomène difficile à comprendre.....	127
Une bonne porte-au-nez ou un bon pied-dans-la-porte?.....	135

CHAPITRE VI

<b>Du pied-dans-la-bouche au pied-dans-la-mémoire : autres techniques de manipulation</b> .....	139
Une matinée en ville.....	139
Le contexte de la requête.....	145
La technique du toucher.....	146
<i>Du toucher américain au toucher français</i> .....	149
La technique du pied-dans-la-bouche.....	150
La technique de la crainte-puis-soulagement.....	153
La technique de l'étiquetage.....	156
Autres techniques de mise en condition.....	159
La formulation de la requête.....	160
La technique du mais-vous-êtes-libre-de.....	161
La technique du un-peu-c'est-mieux-que-rien.....	164
La technique du ce-n'est-pas-tout.....	166
La technique du pied-dans-la-mémoire.....	168

CHAPITRE VII

<b>Vers des manipulations de plus en plus complexes</b> .....	173
Les petits plats dans les grands : optimiser les grandes techniques de manipulation.....	173
Un toucher dans le pied-dans-la-porte.....	173

Un étiquetage dans le pied-dans-la-porte.....	178
Les grands plats dans les grands : articuler les grandes techniques de manipulation.....	184
Il est facile de s'arrêter de fumer : ne l'ai-je point déjà fait cinq ou six fois ? .....	187
<i>Pied-dans-la-porte et amorçages</i> .....	188
<i>Sept jours de réflexion</i> .....	192
<i>Rationalisation en acte et effet boule de neige</i> .....	194
<i>S'arrêter de fumer ?</i> .....	195
<i>Un type nouveau d'intervention</i> .....	197
CHAPITRE VIII	
<b>La manipulation au quotidien – 1. Amis et marchands</b>	199
Grandes et petites causes.....	199
De la science comme s'il en pleuvait.....	202
Porte-au-nez .....	203
Amorçages .....	208
Pied-dans-la-porte .....	215
La manipulation de la morale.....	225
CHAPITRE IX	
<b>La manipulation au quotidien – 2. Chefs et pédagogues</b>	229
L'agent ne fait pas le bonheur.....	229
Structures et cultures dans l'organisation .....	229
Chefs et animateurs bien entraînés .....	235
Qui aime bien châtie bien.....	244
Des enfants librement consentants.....	246
Se soumettre ou se démettre .....	248
Ces enfants bien qui nous ressemblent.....	251
CHAPITRE X	
<b>De la manipulation interindividuelle à la manipulation de masse : le cas du marketing</b> .....	255
Un dimanche soir ordinaire .....	255
Les influences inconscientes .....	263
Le placement de marque ou de produit.....	264
L'inconscient cognitif .....	267
Le conditionnement évaluatif.....	269
La simple exposition .....	274