

La manipulation

► Il est impossible de ne pas influencer les autres car **l'influence est naturelle**. Nous manipulons sans cesse les autres personnes, consciemment et inconsciemment. On est aussi nous-mêmes sans cesse manipulés.

Il faut savoir que la **manipulation fondée sur les sentiments** est puissante car la personne ne réfléchira pas. Son côté émotionnel l'empêchera de prendre la décision la plus judicieuse.



La dissonance cognitive

La théorie de la dissonance cognitive a été établie en 1957 par Leon Festinger et repose sur le fait que **l'on cherche une cohérence entre nos pensées et nos actes**.

Si nous nous retrouvons avec des informations, idées, ou comportements contradictoires, nous ressentirons un état de **tension désagréable**, appelé dissonance cognitive. On tentera de diminuer cette tension, cette dissonance, en **nous mentant inconsciemment à nous-même**.

À savoir

La dissonance cognitive est l'un des principes clés de psychologie sociale. Elle est importante à connaître car elle est omniprésente et donne lieu à de nombreuses théories et techniques d'influence.

D'autres techniques de manipulation utiliseront également l'ego comme l'étiquetage.

Comment manipuler ?

- Créez un **rapport engageant la personne** grâce au pied dans la porte/porte au nez/réciprocité.
 - Donnez **l'illusion de liberté** par des faux choix et mots de ce lexique. Pensez à la preuve sociale.
 - Utilisez les **ancrages**, notamment le Yes-set pour obtenir un "Oui".
 - **Synchronisez-vous et touchez** votre interlocuteur. **Souriez et regardez-le dans les yeux**.
-