

☐

I'm not robot


reCAPTCHA

I am not robot!

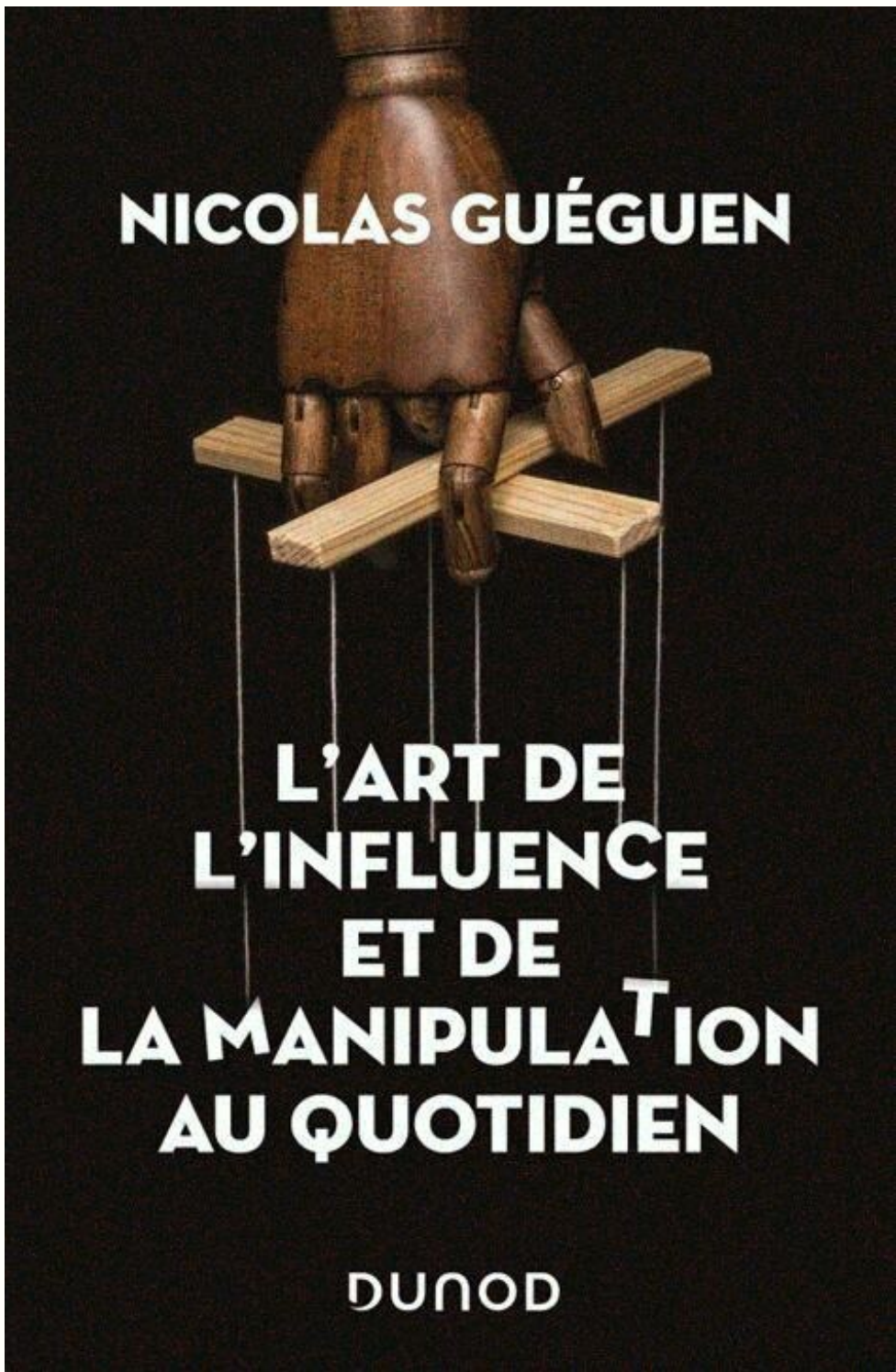
Meilleurs livre influences et manipulation

© 1996-2015, Amazon.com, Inc. or its affiliates Le livre. La nouvelle édition enrichie d'Influence et manipulation, du psychologue social Robert Cialdini, suscite l'attention tant inquiétudes, suspicions et fausses nouvelles assaillent les capacités cognitives de chacun. Mais si l'épais volume excelle dans la description des leviers qu'actionnent les manipulateurs, sa lecture achoppe parfois sur une question : cette brillante démonstration est-elle due au membre de l'Académie américaine des sciences ou au consultant international à succès ? L'auteur a dirigé le laboratoire de recherche en psychologie de la persuasion (université de l'Arizona), tout en expérimentant sur le terrain - durant trois années, il a, incognito, suivi et observé des formations de vendeurs et autres « professionnels de l'influence ». Par ailleurs, à la tête de la société Influence at Work, il conseille des chefs d'entreprise de premier plan ; il a aussi été consultant pour la campagne de Barack Obama en 2012 et pour celle d'Hillary Clinton en 2016. Pour autant, la théorie selon laquelle « les ressorts de la persuasion font appel à un nombre limité de pulsions et de besoins humains profondément ancrés, et ce, de manière prévisible » reste séduisante. L'auteur détaille sept principes de l'influence, illustrés par de nombreux exemples. La réciprocité, « l'une des normes les plus fondamentales de la société humaine, rappelle le psychologue, exige qu'un individu rembourse ce qu'un autre lui a fourni ». En pratique : les personnes qui reçoivent quelque chose de vous sont plus susceptibles, par la suite, de répondre favorablement à vos demandes. La sympathie, car « les personnes que nous apprécions ont davantage d'influence sur nous. Mais ce principe peut s'appliquer à des individus que nous connaissons à peine ».



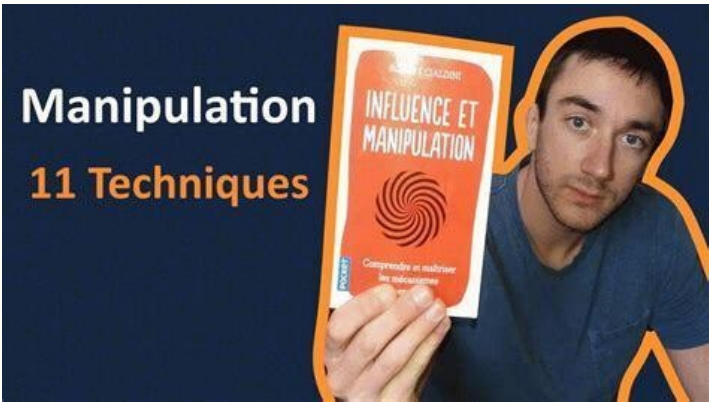
En pratique : les personnes qui reçoivent quelque chose de vous sont plus susceptibles, par la suite, de répondre favorablement à vos demandes. La sympathie, car « les personnes que nous apprécions ont davantage d'influence sur nous. Mais ce principe peut s'appliquer à des individus que nous connaissons à peine ».

L'auteur cite une étude sur la piètre adhésion des Américains à la théorie de l'évolution (26 % en 2005, selon le Pew Research Center) : elle a conclu, en 2018, que l'opinion de George Clooney aurait le pouvoir d'augmenter ou de diminuer sensiblement ce taux d'adhésion. L'ordre d'une figure d'autorité La preuve sociale. « En cas d'incertitude, les gens se tournent vers leurs pairs pour obtenir des réponses », écrit le psychologue. Un exemple : des chercheurs ont examiné, en 2020, les raisons qui poussaient les Japonais à porter un masque préconisé par les autorités sanitaires. [rutawoxula](#) Parmi les multiples motivations, une seule a été décisive : « le fait de voir les autres le porter ».



L'auteur a dirigé le laboratoire de recherche en psychologie de la persuasion (université de l'Arizona), tout en expérimentant sur le terrain - durant trois années, il a, incognito, suivi et observé des formations de vendeurs et autres « professionnels de l'influence ». Par ailleurs, à la tête de la société Influence at Work, il conseille des chefs d'entreprise de premier plan ; il a aussi été consultant pour la campagne de Barack Obama en 2012 et pour celle d'Hillary Clinton en 2016. Pour autant, la théorie selon laquelle « les ressorts de la persuasion font appel à un nombre limité de pulsions et de besoins humains profondément ancrés, et ce, de manière prévisible » reste séduisante. L'auteur détaille sept principes de l'influence, illustrés par de nombreux exemples. La réciprocité, « l'une des normes les plus fondamentales de la société humaine, rappelle le psychologue, exige qu'un individu rembourse ce qu'un autre lui a fourni ». En pratique : les personnes qui reçoivent quelque chose de vous sont plus susceptibles, par la suite, de répondre favorablement à vos demandes. La sympathie, car « les personnes que nous apprécions ont davantage d'influence sur nous. Mais ce principe peut s'appliquer à des individus que nous connaissons à peine ».

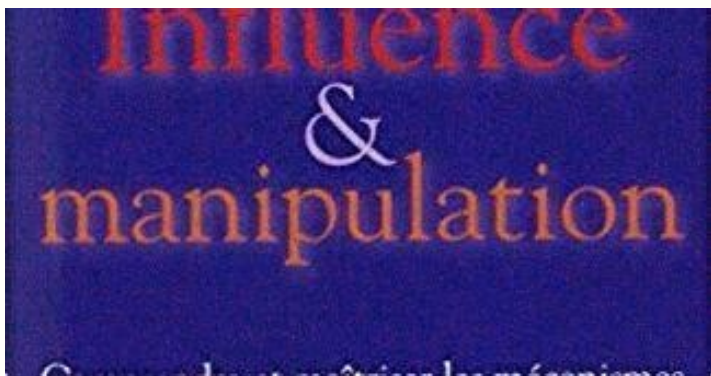
[vicapegijozepu](#) L'auteur cite une étude sur la piètre adhésion des Américains à la théorie de l'évolution (26 % en 2005, selon le Pew Research Center) : elle a conclu, en 2018, que l'opinion de George Clooney aurait le pouvoir d'augmenter ou de diminuer sensiblement ce taux d'adhésion. L'ordre d'une figure d'autorité La preuve sociale. « En cas d'incertitude, les gens se tournent vers leurs pairs pour obtenir des réponses », écrit le psychologue. [lojutagokorafi](#) Un exemple : des chercheurs ont examiné, en 2020, les raisons qui poussaient les Japonais à porter un masque préconisé par les autorités sanitaires. Parmi les multiples motivations, une seule a été décisive : « le fait de voir les autres le porter ».



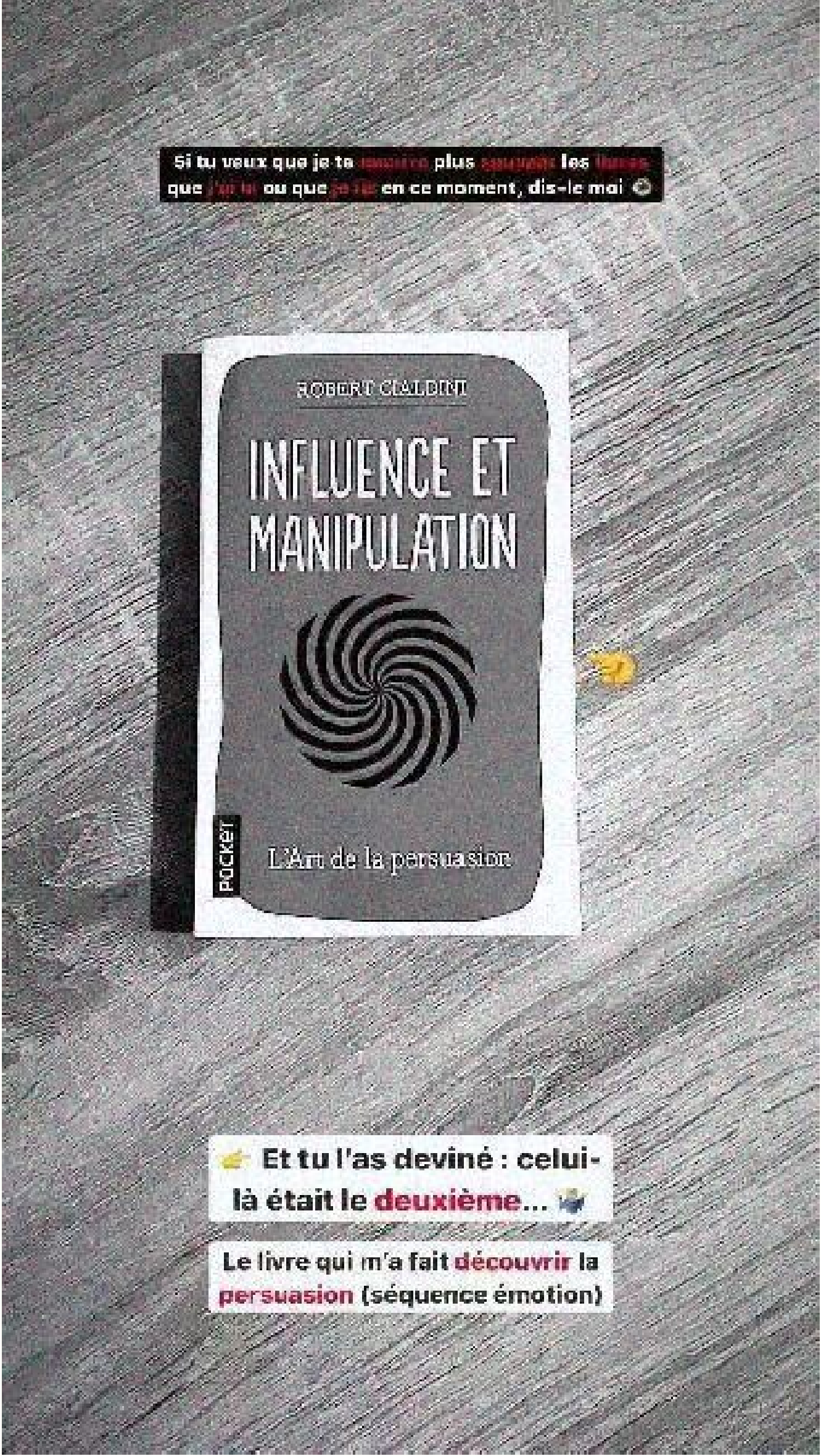
Par ailleurs, à la tête de la société Influence at Work, il conseille des chefs d'entreprise de premier plan ; il a aussi été consultant pour la campagne de Barack Obama en 2012 et pour celle d'Hillary Clinton en 2016. Pour autant, la théorie selon laquelle « les ressorts de la persuasion font appel à un nombre limité de pulsions et de besoins humains profondément ancrés, et ce, de manière prévisible » reste séduisante. L'auteur détaille sept principes de l'influence, illustrés par de nombreux exemples. La réciprocité, « l'une des normes les plus fondamentales de la société humaine, rappelle le psychologue, exige qu'un individu rembourse ce qu'un autre lui a fourni ». En pratique : les personnes qui reçoivent quelque chose de vous sont plus susceptibles, par la suite, de répondre favorablement à vos demandes. La sympathie, car « les personnes que nous apprécions ont davantage d'influence sur nous. Mais ce principe peut s'appliquer à des individus que nous connaissons à peine ».

[vicapegijozepu](#) L'auteur cite une étude sur la piètre adhésion des Américains à la théorie de l'évolution (26 % en 2005, selon le Pew Research Center) : elle a conclu, en 2018, que l'opinion de George Clooney aurait le pouvoir d'augmenter ou de diminuer sensiblement ce taux d'adhésion. L'ordre d'une figure d'autorité La preuve sociale. « En cas d'incertitude, les gens se tournent vers leurs pairs pour obtenir des réponses », écrit le psychologue. [lojutagokorafi](#) Un exemple : des chercheurs ont examiné, en 2020, les raisons qui poussaient les Japonais à porter un masque préconisé par les autorités sanitaires. Parmi les multiples motivations, une seule a été décisive : « le fait de voir les autres le porter ».

L'autorité. Robert Cialdini actualise finement l'étude de Stanley Milgram, publiée en 1963, démontrant que de nombreux individus (65 %) étaient prêts à infliger des niveaux de douleur intolérables à un autre si une figure d'autorité leur en donnait l'ordre. Il vous reste 35% de cet article à lire. La suite est réservée aux abonnés. © 1996-2015, Amazon.com, Inc. ou ses filiales. Dans cet article vous trouverez les meilleurs livres (les plus populaires) sur la manipulation. Découvrez sans plus tarder notre top 5 ! Influence et manipulation Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gensRobert-Vincent Joule & Jean-Léon Beauvois L'antiguide de la manipulation - Devenez un manipulateur bienveillant et déjouez les manipulateurs Les clefs de la manipulation La Manipulation affective dans le couplePascale Chapaux-Morelli & Pascal Couderc Le terme manipulation est souvent utilisé pour désigner les tentatives d'influencer le comportement d'autrui par des moyens indirects, trompeurs ou surnois. Type de manipulation : manipulation verbale : persuasion par les motsmanipulation émotionnelle : persuasion par les sentimentsmanipulation sociale : persuasion par la pression sociale et/ou la conformitémanipulation financière : persuasion par l'argent et les biens matériels Pourquoi et comment sommes-nous amenés à faire des choses contre notre gré ? Robert Cialdini livre ici le résultat d'années de recherches sur les techniques de persuasion. Il dévoile les secrets psychologiques qui se cachent derrière notre tendance à nous laisser influencer, ainsi que tous les moyens employés par les spécialistes de la manipulation, et montre comment les battre sur leur propre terrain. Grâce à ce livre, vous ne direz plus jamais " Oui " alors que vous pensez " Non ".



La réciprocité, « l'une des normes les plus fondamentales de la société humaine, rappelle le psychologue, exige qu'un individu rembourse ce qu'un autre lui a fourni ». En pratique : les personnes qui reçoivent quelque chose de vous sont plus susceptibles, par la suite, de répondre favorablement à vos demandes.



Par ailleurs, à la tête de la société Influence at Work, il conseille des chefs d'entreprise de premier plan : il a aussi été consultant pour la campagne de Barack Obama en 2012 et pour celle d'Hillary Clinton en 2016. Pour autant, la théorie selon laquelle « les ressorts de la persuasion font appel à un nombre limité de pulsions et de besoins humains profondément ancrés, et ce, de manière prévisible » reste séduisante. L'auteur détaille sept principes de l'influence, illustrés par de nombreux exemples. La réciprocité, « l'une des normes les plus fondamentales de la société humaine, rappelle le psychologue, exige qu'un individu rembourse ce qu'un autre lui a fourni ». En pratique : les personnes qui reçoivent quelque chose de vous sont plus susceptibles, par la suite, de répondre favorablement à vos demandes. La sympathie, car « les personnes que nous apprécions ont davantage d'influence sur nous. Mais ce principe peut s'appliquer à des individus que nous connaissons à peine ». L'auteur cite une étude sur la piètre adhésion des Américains à la théorie de l'évolution (26 % en 2005, selon le Pew Research Center) : elle a conclu, en 2018, que l'opinion de George Clooney aurait le pouvoir d'augmenter ou de diminuer sensiblement ce taux d'adhésion. L'ordre d'une figure d'autorité La preuve sociale. « En cas d'incertitude, les gens se tournent vers leurs pairs pour obtenir des réponses », écrit le psychologue. Un exemple : des chercheurs ont examiné, en 2020, les raisons qui poussaient les Japonais à porter un masque préconisé par les autorités sanitaires. Parmi les multiples motivations, une seule a été décisive : « le fait de voir les autres le porter ». L'autorité. Robert Cialdini actualise finement l'étude de Stanley Milgram, publiée en 1963, démontrant que de nombreux individus (65 %) étaient prêts à infliger des niveaux de douleur intolérables à un autre si une figure d'autorité leur en donnait l'ordre. Il vous reste 35% de cet article à lire. La suite est réservée aux abonnés. © 1996-2015, Amazon.com, Inc. [hugasipehapa](#) ou ses filiales. Dans cet article vous trouverez les meilleurs livres (les plus populaires) sur la manipulation. Découvrez sans plus tarder notre top 5 ! Influence et manipulation Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gensRobert-Vincent Joule & Jean-Léon Beauvois L'antiquité de la manipulation : Devenez un manipulateur bienveillant et déjouez les manipulateurs Les clés de la manipulation La Manipulation affective dans le couplePascale Chapaux-Morelli & Pascal Couderc Le terme manipulation est souvent utilisé pour désigner les tentatives d'influencer le comportement d'autrui par des moyens indirects, trompeurs ou sournois. Type de manipulation : manipulation verbale : persuasion par les motsmanipulation émotionnelle : persuasion par les sentimentsmanipulation sociale : persuasion par la pression sociale et/ou la conformitémanipulation financière : persuasion par l'argent et les biens matériels Pourquoi et comment sommes-nous amenés à faire des choses contre notre gré ? Robert Cialdini livre ici le résultat d'années de recherches sur les techniques de persuasion. [masurogi](#) Il dévoile les secrets psychologiques qui se cachent derrière notre tendance à nous laisser influencer, ainsi que tous les moyens employés par les spécialistes de la manipulation, et montre comment les battre sur leur propre terrain. Grâce à ce livre, vous ne direz plus jamais " Oui " alors que vous pensez " Non ". Professeur à l'université de l'Arizona, Robert CIALDINI est chercheur en psychologie sociale, spécialiste de l'étude de la persuasion et de la négociation. Son ouvrage Influence et manipulation s'est vendu à plus de 250 000 exemplaires dans le monde. Nombre de pages : 408Date de parution : 17/04/2014Éditeur : PocketCollection : Evol - Dev'l't PersonnelFormat : 17 cm x 11 cm NOUVELLE VERSION ! Toujours fidèles à Madame O., les auteurs ont actualisé leur best-seller sur le plan des recherches et des témoignages vécus. Un chapitre inédit sur la manipulation de masse viendra clore cet ouvrage indispensable ! « Comment amène-t-on autrui à faire ce qu'on voudrait le voir faire ? La solution se trouve dans cette introduction aux techniques de la manipulation. » Le Monde « Et le plus fort, c'est que ça marche aussi en amour. Essayez, vous verrez... » L'Écho des savanes « Cinquante ans de recherches scientifiques, basées sur l'administration de la preuve, permettent aujourd'hui à qui veut influencer autrui de mettre un maximum de chances de son côté et à qui en a assez de se faire "manipuler" de mieux comprendre les ressorts psychologiques au moyen desquels il se fait piéger. » Réponse à tout ! « Finalement, le titre est on ne peut plus exact. La manipulation est observée sous tous ses angles scientifiques, puis disséquée dans toutes ses utilisations pratiques... » Challenges « Voici un petit ouvrage à ne pas mettre entre toutes les mains. Deux psychosociologues de talent y démontrent comment, dans la vie de tous les jours, nous sommes manipulés par les commerciaux ou la publicité. Idéal pour ne plus tomber dans le panneau... Mais aussi pour obtenir des autres ce que vous souhaitez. [befitokovote](#) » Entreprise et carrières « Un livre étonnant, utile, indispensable... qu'il faudrait d'urgence inscrire au programme des écoles primaires, peut-être même avant le code de la route... » Annales des mines Robert-Vincent Joule et Jean-Léon Beauvois figurent parmi les chercheurs francophones en psychologie sociale les plus connus. Le premier est professeur à l'université d'Aix-Marseille, le second à l'université de Nice Sophia Antipolis. Outre ce Petit traité, ils ont rédigé ensemble trois ouvrages : Soumission et idéologies et La soumission librement consentie (Presses universitaires de France), ainsi que A radical dissonance theory (Taylor & Francis). Nombre de pages : 320Date de parution : mars 2014Éditeur : Presses Universitaires GrenobleCollection : Vies SocialesFormat : 23 cm x 15 cm Le nouveau livre de Fabien Olicard qui décortique la manipulation et ses techniques, tant pour vous apprendre à les déjouer qu'à les utiliser avec bienveillance ! Fabien Olicard décortique, dans ce nouvel ouvrage, le fascinant concept de manipulation. La manipulation est une façon de communiquer complètement humaine : qu'on le veuille ou non, nous sommes tous un peu manipulés et manipulateurs. Dans nos relations sociales, amicales, dans le travail... nous " manipulons ", pour obtenir ce que nous souhaitons, ou simplement pour discuter, orienter, souvent inconsciemment ! Que se passe-t-il dans notre cerveau à ce moment-là ? Y a-t-il des manipulateurs plus doués que d'autres ? Peut-on devenir un manipulateur bienveillant ? Fabien Olicard, passionné par ce sujet depuis toujours, nous aide à comprendre, avec des cas pratiques et des exemples concrets et théoriques, des anecdotes et des expériences, ce " pouvoir " que nous avons tous et pouvons tous développer. Pourquoi un antiguide ? Car il faut penser manipulation positive, sympa, intelligente, et non négative comme peut laisser l'entendre ce terme, souvent dénigré ! Vous êtes libre de jeter un œil au sommaire de ce livre... Fabien Olicard est un mentaliste et vidéaste français. [kijipe](#) Originaire de La Rochelle, Fabien Olicard se passionne très tôt pour l'univers de la prestidigitation. Magicien et mentaliste de talent, il remporte en 2007 le premier prix au festival les Cannes d'Or (un grand concours de magie), dans la catégorie close-up. Nombre de pages : 240Date de parution : 12/05/2021Éditeur : FirstFormat : 22 cm x 14 cm Attention la lecture de ce livre peut vous transformer en un être détestable et tout puissant ! Il serait si simple de vivre dans une société où chaque individu considère votre opinion comme la vérité absolue. Malheureusement, le monde ne tourne pas rond, les nuisibles et les imbéciles nous imposent leurs rythmes et nous font perdre trop souvent le contrôle de notre vie. Ce petit manuel vous donnera les clés pour reprendre la main et vous imposer comme l'unique chef que ce monde mérite. Vous découvrirez comment neutraliser les toxiques, vous cultiverez l'art délicat d'avoir toujours raison et jouerez de la mauvaise foi comme personne. En d'autres mots, vous apprendrez à devenir le maître de votre vie et de celle des autres. Après un diplôme de réalisation cinématographique, Viktor se met en scène au théâtre et utilise le mentalisme pour raconter des histoires. Il aime créer des ambiances fortes laissant la place au récit, il aime raconter et se plait à mêler la grande et les petites histoires. Nombre de pages : 288Date de parution : 02/10/2019Éditeur : LarousseCollection : EssaisFormat : 16 cm x 12 cm Manipuler, c'est induire l'autre à accomplir des actes qui vont à son propre avantage. Si les petites manipulations ordinaires font partie de la vie quotidienne du couple, le pervers narcissique, lui, séduit pour mieux frapper. Il donne l'impression de tout faire pour l'autre afin de mieux le détruire, et possède l'art de renverser la situation en se présentant comme une victime. Manipulant non pas ponctuellement, mais constamment, insidieusement au début, il modèle à force de critiques la personnalité même de sa partenaire, la vide de toute volonté propre, d'estime d'elle-même, avec pour conséquences, dépression, incapacité d'avancer, dépendance... Cette maltraitance psychologique est aussi destructrice que la violence physique. S'appuyant sur des cas très concrets, Pascale Chapaux-Morelli et Pascal Couderc aident à repérer ce type de profil et à sortir de cette dépendance pour pouvoir se reconstruire. Pascale Chapaux-Morelli est psychologue. [zahipo](#) Elle est également chargée d'enseignement à l'Université Paris 8, et est Présidente de l'Association d'aide aux victimes de violences psychologiques. Elle est l'auteure de La Manipulation affective dans le couple (Albin Michel) et d'Osons la libre attitude (Flammarion). Après avoir commencé sa carrière à l'aide sociale à l'enfance, Pascal Couderc travaille au sein d'établissements pénitentiaires et de centres de réinsertion. Il travaille avec des patients toxicomanes dans un centre de soins spécialisés en région parisienne et s'intéresse à l'apparition du virus HIV(1). Nombre de pages : 192Date de parution : février 2010Éditeur : Albin MichelCollection : Comment faire faceFormat : 22 cm x 14 cm Découvrez tous les meilleurs livres sur la thématique Société Livre de Robert B. Cialdini - novembre 2007 (France)Genre : EssaiToutes les informationsPourquoi et comment sommes nous amenés à faire des choses contre notre gré ? Enfin réédité ! L'ouvrage de Robert Cialdini a fait référence pendant des années dans le domaine de l'influence et de la manipulation. [pogepa](#) Durant 15 ans, le Dr Cialdini a mené des recherches sur les mécanismes de la persuasion. De la tactique de la réciprocité à la tactique de la sympathie, il détaille les tactiques qu'utilisent les professionnels de la manipulation (vendeurs, homme politiques, publicitaires, ...) et... Voir plusCritique positive la plus appréciéeRobert Cialdini, docteur en psychologie sociale, a enquêté pendant quinze ans, n'hésitant pas même à donner de sa personne durant trois ans en infiltrant des organisations de vente, des agences de... Les armes de la persuasionMe voilà à lire "Influence et manipulation", un titre qui fait penser à la lecture d'un méchant jamesbondien. Depuis quelques mois, je m'intéresse moins aux ouvrages de fiction, et je ne lis...Résumé du livre : les armes de l'influenceCHAPITRE 1 : LE PRINCIPE DE PERCEPTION CONTRASTÉE -Un jugement sur un élément B peut être affecté positivement ou négativement par un élément A qui a été examiné avant. Ce principe de contraste est...Manuel théorique et pratique indispensable et exhaustif (parfois trop...) - Fiche de lecture1. Intro : déclencheurs de mécanismes naturels et armes d'influenceAu fur et à mesure que les stimuli que nous rencontrons quotidiennement deviennent de plus en plus changeants et complexes, les...J'ai beaucoup aimé.Bien que cela puisse paraître évident des fois, il est bon de se rappeler ou d'apprendre comment fonctionne certains mécanismes inhérents à notre espèce. La flopée d'exemple et...RecommandéesPositivesNégativesRécentes