

La soumission librement consentie

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Titre(s) : La soumission librement consentie : comment amener les gens à faire librement ce qu'ils doivent faire ?

Auteur(s) : Joule, Robert-Vincent (1948-....)

Autre(s) auteur(s) : Beauvois, Jean-Léon (1943-2020)

Mention d'édition : 6e éd. corrigée

Editeur, producteur : Paris : Presses universitaires de France, impr. 2009
(41-Vendôme; MD impr.)

Description matérielle : 1 vol. (VIII-215 p.) : graph., couv. ill. en coul. ; 22 cm

ISBN : 978-2-13-057882-6

EAN : 9782130578826

Classification décimale Dewey : 153.85 23

Note(s) : Bibliogr. p. [209]-215. Notes bibliogr.

Résumé ou extrait : Amener quelqu'un à faire en toute liberté ce qu'il doit faire est finalement moins compliqué qu'on ne le croit. Il existe aujourd'hui une somme impressionnante de connaissances scientifiques sur lesquelles on peut s'appuyer pour influencer les personnes sans même qu'elles s'en rendent compte. Évidemment, cela s'appelle de la manipulation. Mais, qu'on le veuille ou non, la manipulation peut être mise au service des causes les plus sombres comme des plus nobles. On peut par manipulation amener quelqu'un à s'aliéner dans une secte, tout autant que l'amener à conduire plus prudemment, à dévorer les auteurs au programme du bac, à s'investir dans le travail, etc. Ces connaissances relèvent de la psychologie de l'engagement. Elles sont au cœur de ce livre qui illustre leurs applications dans des domaines aussi variés que la formation, la lutte contre les accidents de travail ou contre le sida, le management, le marketing et même la thérapie. [4e de couv.]

Sujet(s) : Manipulation (psychologie)

Engagement (psychologie)

Persuasion (psychologie)

Volonté

Obéissance

Sujet - Nom commun : Manipulation (psychologie)
Engagement (psychologie)