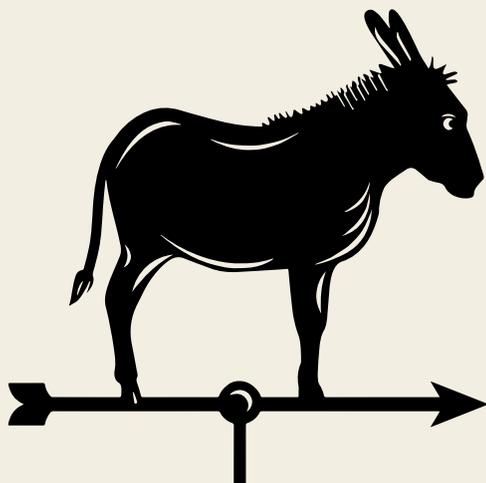


Yves Bernheim et Laurent Storch



**POURQUOI LES
IMBÉCILES
NE CHANGENT
PAS D'AVIS**

Surmontez les résistances
au changement

A L I S I O

Pourquoi est-il si difficile de changer d'avis ? Et comment faire changer d'avis les autres ?

Notre conjoint à propos de l'éducation des enfants, un parent sur ses opinions politiques, notre collègue sur un dossier épineux, notre ado sur... à peu près tout.

En s'appuyant sur leurs rencontres avec des anthropologues, des psychologues, des philosophes ou encore des économistes, Yves Bernheim et Laurent Storch font le point sur ce phénomène, et mettent en lumière des techniques efficaces pour modifier opinions, croyances et comportements, chez soi comme chez les autres.

“IL EST PLUS FACILE DE DÉSINTÉGRER UN ATOME QU'UN PRÉJUGÉ.”

— Albert Einstein —

Yves Bernheim est entrepreneur. Il a notamment développé le Groupe IRH Environnement, une des toutes premières sociétés françaises indépendantes d'ingénierie environnementale. Il est aujourd'hui administrateur de la Banque CIC Est, entre autres fonctions, et accompagne des entrepreneurs dans le cadre du réseau Entreprendre. **Laurent Storch** a effectué sa carrière dans le spectacle et l'audiovisuel. Confronté à des négociations complexes avec les studios hollywoodiens ou les agents d'artistes, il a dû apprendre à convaincre et à séduire.

Avec les contributions de : Yohan Attal, neuroscientifique • Laurent Bibard, professeur de philosophie et de gestion à l'ESSEC • Linda et Michael Brimm, professeurs à l'INSEAD • Monique Castillo, docteure en philosophie • Anne Ducasse, coach de dirigeants • Nadine Farrugia, psychiatre • Jean-Michel Fourgous, homme politique et docteur en psychologie • Marcel Grignard, ex Secrétaire national de la CFDT • Philippe Hardouin, spécialiste en communication • Vincent Houba, architecte et consultant en communication non violente • Bruno Jarosson, professeur de philosophie des sciences à Supélec • Philippe Korda, expert en stratégie et management • Jean-Claude Mailly, ex leader de Force Ouvrière • Aram Mardirossian, professeur d'histoire du droit • Guillaume Monod, psychiatre en milieu carcéral • Laurence Parisot, Présidente de la banque CITI et ex-Présidente du MEDEF • Brice Teinturier, directeur général délégué d'IPSO.

ISBN 978-2-37935-025-2



9 782379 350252

16,90 €
PRIX TTC
FRANCE

Design : flamidon.com
Rayon : Développement
personnel

ALISIO

**POURQUOI
LES IMBÉCILES
NE CHANGENT
PAS D'AVIS**

Suivez toute l'actualité des éditions Alisio sur le blog :
www.alisio.fr

Alisio est une marque des éditions Leduc.s

Conseil éditorial : Alexandre Dubarry
Suivi éditorial : Stéphane Séréduik
Design de couverture : François Lamidon
Maquette : Sébastienne Ocampo

© 2019 Alisio,
une marque des éditions Leduc.s
10, place des Cinq-Martyrs-du-Lycée-Bufferon
75015 Paris – France
ISBN : 978-2-37935-025-2

Yves Bernheim et Laurent Storch

**POURQUOI
LES IMBÉCILES
NE CHANGENT
PAS D'AVIS**

ALISIO

SOMMAIRE

Note des auteurs	9
Avant-propos	11
Introduction	13
CHAPITRE 1 Je crois donc je suis	17
CHAPITRE 2 Comment se forment nos opinions et nos croyances ?	33
CHAPITRE 3 Pourquoi est-il si difficile de changer d'avis ?	51
UN CAS EXTRÊME : le djihadisme	77
CHAPITRE 4 Comment faire pour changer d'avis ?	89
CHAPITRE 5 Comment faire changer l'avis des autres ?	97
CHAPITRE 6 Comment sommes-nous manipulés ?	125
Conclusion	155
11 questions indiscrètes aux auteurs	157
Bibliographie	165
Remerciements	169
Table des matières	171

NOTE DES AUTEURS

Cet ouvrage est issu d'un déjeuner amical où nous discutons de la difficulté à faire changer d'avis les autres. Nous avons deux interrogations :

- Pourquoi est-ce si difficile de changer d'avis ?
Et nous pensions à la boutade d'Einstein qui disait « Il est plus facile de désintégrer un atome qu'un préjugé ».
- Comment faire changer d'avis ?
Et là, nous pensions à l'aphorisme d'Oscar Wilde : « Je déteste les discussions car elles vous font parfois changer d'avis ».

Entre ces deux positions humoristiques et extrêmes, il y avait la place pour une réflexion plus approfondie et inédite.

Nous l'avons menée en interrogeant des experts de l'opinion et des croyances, en consultant de nombreuses recherches et en faisant beaucoup d'introspection.

Le résultat est ce livre qui, nous l'espérons, apporte des réponses concrètes à ces deux questions et à beaucoup d'autres...

AVANT-PROPOS

Dix jours avant Noël, votre mère vous a déjà appelé plusieurs fois au téléphone pour vous dire qu'elle veut passer une « soirée tranquille ». Traduction : ne pas parler de politique pendant le dîner ! Elle est vigilante. C'est une année électorale et elle a toujours en tête cet horrible Noël 2016 où vous êtes tous repartis fâchés bien avant minuit. Certains n'avaient même pas ouvert leurs cadeaux. Elle dut attendre les grandes vacances suivantes pour vous réconcilier. On ne l'aura pas deux fois !

Votre mère a également appelé vos frères et vos sœurs avec le même message. Bien entendu, elle harcèle votre père depuis plusieurs jours pour qu'il se taise ce soir-là. Personne ne veut savoir ce qu'il pense, ni pour qui il vote... D'autant plus que tout le monde le sait déjà ! Elle est loin, l'époque où vous buviez la bonne parole paternelle pour la dispenser généreusement à vos copains pendant la récréation !

Mais au fait, pourquoi sommes-nous incapables de discuter sereinement de religion ou de politique à table ?

Parce que nous avons du mal à débattre sereinement de ce qui touche à nos opinions et à nos croyances. Or, la politique touche à nos opinions, et la religion à nos croyances. Gare aux contradicteurs : les discussions et les débats s'emballent vite ! Quant à changer d'avis ou d'opinion... vous plaisantez, j'espère !

Nous préférons bannir ces sujets de nos conversations plutôt qu'apprendre à les évoquer sans être submergés par nos émotions.

C'est devenu une règle de savoir-vivre : on ne parle ni de religion ni de politique à table.

Mais pourquoi nos convictions sont-elles si précieuses ?

Pourquoi sommes-nous aussi possessifs avec elles ?

Pourquoi est-il si difficile d'en changer ?

Nous avons abordé ces questions en néophytes, mais avec une immense curiosité intellectuelle, afin de comprendre ce qui se passe dans nos cerveaux et ceux de nos congénères.

Le sujet couvre beaucoup de disciplines, car le changement d'opinion met en jeu des mécanismes profonds et complexes, étudiés par les anthropologues, les biologistes, les psychologues, les sociologues, les philosophes et les neurologues. Cela fait beaucoup de savants, pour quelques questions qui nous semblaient anodines...

Pour y répondre, nous avons lu de nombreux ouvrages, notamment anglo-saxons, assisté à des conférences et interrogé une quinzaine de scientifiques et de spécialistes, ainsi que des hommes politiques et des syndicalistes. Tous nous ont confirmé la difficulté à changer et à faire changer d'avis, mais beaucoup nous ont confié leurs petits secrets pour y parvenir.

Ce livre présente un état des lieux avec des exemples aussi différents que les techniques de déconditionnement des djihadistes, la communication politique, les négociations sociales ou l'argumentation en faveur d'un régime végétarien.

Nous osons également proposer des solutions.

Bienvenue dans votre cerveau !

INTRODUCTION

Remontons le temps jusqu'au xvii^e siècle et rendons-nous en Italie, entre Pise et Florence. À cette époque, le Soleil tourne autour de la Terre : chaque matin, il se lève à l'est, traverse le ciel et se couche à l'ouest. Aucun doute possible pour un observateur de l'époque : la Terre est le centre de l'univers, puisque le Soleil tourne autour d'elle ! Jusqu'à ce jour de 1610, lorsque Galilée, astronome renommé, affirme qu'en réalité, c'est la Terre qui tourne autour du Soleil...

Pour soutenir une telle hérésie, Galilée s'appuie sur ses propres travaux et ceux de Copernic publiés un siècle plus tôt. Déjà en 1600, Giordano Bruno – moins célèbre et moins chanceux, mais tout aussi clairvoyant – mourut sur un bûcher de Rome pour avoir imaginé l'héliocentrisme et écrit dans son ouvrage, *De l'infini, de l'univers et des mondes* : « Il existe une infinité de terres, une infinité de soleils et un éther infini. » Une incroyable intuition, confirmée par les découvertes du xxi^e siècle !

Quant à Galilée, il fut condamné par l'Église catholique à l'issue d'un procès retentissant et dut abjurer sa théorie en 1633. L'héliocentrisme remettait en cause l'existence de Dieu, donc l'Église ! À cette occasion, évoquant la Terre, il prononça cette phrase aussi célèbre qu'apocryphe : « Et pourtant elle tourne. »

Il faudra attendre l'année 1979, c'est-à-dire 346 ans plus tard, pour que l'Église change d'avis et réhabilite Galilée.

Six ans auparavant, en 1973, 17 000 personnes se tuaient sur les routes françaises : un épouvantable record. Pour lutter contre cette hécatombe, le Gouvernement décida de rendre obligatoires la ceinture de sécurité à l'avant des voitures et le port du casque sur les motos. Grâce à ces mesures, entre autres, le chiffre de la mortalité routière n'a cessé de baisser pour atteindre aujourd'hui un peu moins de 3 300 morts par an.

Pourtant, malgré ces centaines de milliers de vies sauvées, chaque mesure de sécurité routière est systématiquement combattue par les automobilistes. Même bénéfique, le changement s'impose avec peine car, comme l'écrivait Schopenhauer au XIX^e siècle : « Toute vérité franchit trois étapes. D'abord, elle est ridiculisée. Ensuite, elle subit une forte opposition. Puis, elle est considérée comme ayant toujours été une évidence. »

Effectivement, il ne nous viendrait plus à l'idée aujourd'hui de chevaucher une moto sans casque ou de conduire sans boucler notre ceinture de sécurité ; en tout cas, nous l'espérons...

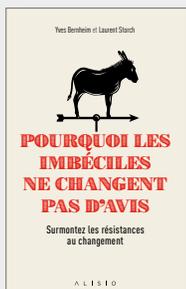
Alors, pourquoi nos croyances restent-elles enracinées et nos comportements inadaptés, malgré le fulgurant progrès des connaissances scientifiques ? Pourquoi, une fois établis, nos avis, opinions et croyances sont-ils si difficiles à modifier ? Que se passe-t-il dans notre cerveau pour que nous restions si attachés à nos opinions et à nos comportements ?

Bref, pourquoi sommes-nous si souvent des imbéciles ?

NOUS PENSONS MAIS J'ÉCRIS

Par souci de simplicité pour le lecteur, nous utilisons « je » dans ce livre, quel que soit l'auteur qui rédige. Nous espérons que cette expérience ne nous rendra pas schizophrènes...

Nous espérons que cet extrait
vous a plu !



Pourquoi les imbéciles ne changent pas d'avis

Laurent Storch & Yves Bernheim



J'achète ce livre

Pour être tenu au courant de nos parutions, inscrivez-vous à la lettre des éditions Leduc.s et recevez des **bonus**, **invitations** et autres **surprises** !

Je m'inscris

Merci de votre confiance, à bientôt !

A L I S I O