Donald Trump : bateleur de foire ou habile stratège ? Ses techniques de négociation décryptées (https://nouvelles.univ-rennes2.fr/article/donald-trump-bateleur-foire-ou-habile-strategie-ses-techniques-negociation-decryptees)

Traiter le président Volodymyr Zelensky de « dictateur », avancer qu'« il joue avec la troisième guerre mondiale », menacer de taxer de 200 % le champagne français et les vins européens (https://theconversation.com/taxes-sur-les-alcools-face-a-trump-leurope-prise-au-piege-de-son-excedent-commercial-252344), vouloir « annexer » le Canada un jour puis le Groenland le lendemain et poursuivre avec le canal de Panama pour prétendre ensuite que la bande de Gaza sera la future « Riviera du Proche-Orient ». Autant de déclarations, en première analyse, qui peuvent apparaître plus insensées les unes que les autres. Il reste qu'elles permettent au 47e président des États-Unis d'envahir, jour après jour, semaine après semaine, l'espace médiatique national et international.

Pour les observateurs occidentaux les plus avisés, Donald Trump recourt, ce faisant, à un rapport de force permanent, contrastant avec les traditions diplomatiques entre États souverains. Certains analystes politiques ont qualifié cette stratégie de « carpet bombing » : envoyer d'abord un tapis de bombes pour mieux négocier par la suite.

La question n'est pas tant de savoir si cette méthode a été arrêtée de façon unilatérale par le président Trump ou si elle a été le fruit d'une concertation avec ses conseillers et son administration. L'interrogation est tout autre : cette stratégie présente-t-elle un bénéfice quelconque ?

Sur la base des travaux (https://doi.org/10.1007/s10726-013-9360-8) réalisés par les psychologues sociaux (Joule et Beauvois, 2024), nous pouvons légitimement penser – qu'on le déplore ou qu'on s'en réjouisse – que cette « brutalité assumée » est redoutablement efficace. Regardons de plus près pour se donner les moyens de l'analyse.

Souffler le chaud et le froid

Dans un premier temps, on formule une demande totalement inacceptable, en montrant « ses muscles » dans un double but : premièrement, mettre la barre très, très haut ; deuxièmement, effrayer ainsi la partie adverse. Pensons, par exemple, à la demande initiale adressée par le président Trump au sujet de l'accès des États-Unis aux terres rares ukrainiennes en compensation de l'aide militaire et financière versée depuis trois ans, demande exorbitante, comportant la mention d'un montant de 500 milliards de dollars !

Puis, dans un second temps, on formule une demande moins déraisonnable, 300 milliards – un « deal » restant très avantageux pour les États-Unis – dans un climat plus apaisé, en affirmant avoir « beaucoup de respect » pour celui qu'on avait, la veille, qualifié de dictateur. Tel est, pour le président Trump, la meilleure manière d'arriver à ses fins sur le terrain de la négociation.

Le comble : en acceptant, ses interlocuteurs auraient, en prime, le sentiment d'avoir échappé au pire ! Pensons à la manière dont ont été négociés les accords de libre-échange sous l'administration Trump en 2017 en justifiant, par des raisonnements biaisés, des augmentations très significatives des droits de douane (se référer aux négociations (https://doi.org/10.7202/1064677ar) sur l'Alena entre le Mexique, le Canada et les États-Unis).

Les volte-face du président états-unien – souffler le chaud et le froid – pour imprévisibles qu'elles puissent paraître, sont sous-tendues par une option stratégique exposée, dès 1987, dans son ouvrage autobiographique *The Art of the Deal* (https://fr.wikipedia.org/wiki/Trump_par_Trump) (co-signé avec le journaliste Tony Schwarz) :

« Je vise très haut, et je continue à pousser, pousser et pousser pour obtenir ce que je veux. »

À y regarder de près, Trump recourt à deux techniques d'influence – pour ne pas dire de « manipulation » – décrites et explicitées par Joule et Beauvois dans leur célèbre best-seller *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens* (https://www.pug.fr/produit/2139/9782706156045/petit-traite-de-manipulation-a-l-usage-des-honnetes-gens) (2024).

L'efficacité de chacune de ces techniques, prises isolément, est expérimentalement démontrée, ce qui signifie qu'en recourant à l'une ou à l'autre de ces procédés, on augmente significativement ses chances de parvenir à ses fins.

La première, la technique dite de la « porte-au-nez », consiste à formuler une requête exorbitante (demander à quelqu'un de s'arrêter de fumer pendant un mois) avant de faire une proposition plus acceptable néanmoins encore coûteuse (demander de s'arrêter de fumer pendant vingt-quatre heures). Cette technique s'apparente aux pratiques de marchandage : on part d'une position extrême en vue de parvenir durant la transaction à l'accord le plus avantageux possible.

La technique de la « porte-au-nez »

On doit à Cialdini et à ses collègues (https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/h0076284) la première démonstration expérimentale du phénomène de « porte-au-nez ». Il s'agissait d'obtenir d'étudiants qu'ils veuillent bien accompagner durant deux heures de jeunes délinquants en visite au zoo. En formulant directement cette requête (groupe contrôle), les chercheurs obtinrent un taux d'acceptation de 16,7 %. En utilisant la technique de la « porte-au-nez » (https://nospensees.fr/technique-de-la-porte-au-nez-en-quoi-consiste-t-elle/), ils obtinrent un taux d'acceptation de 50 %.

Cette fois, ils formulèrent, d'abord, une demande démesurée :

« Nous sommes en train de recruter des étudiants qui accepteraient de travailler comme conseillers bénévoles au centre de détention pour jeunes délinquants de la région. Ce travail exige que vous leur consacriez deux heures hebdomadaires pendant au moins deux ans. Vous seriez amenés à tenir le rôle du grand frère de l'un des garçons du centre de détention. Seriez-vous intéressé ? »

Évidemment, tous les étudiants sollicités refusèrent.

La seconde requête était présentée différemment :

« Nous recrutons également des étudiants pour accompagner un groupe de jeunes du centre de détention lors d'une visite au zoo. Ici encore nous avons besoin de bénévoles et cela vous prendrait environ deux heures dans l'après-midi ou la soirée. Seriez-vous intéressé ? »

La technique de la « porte-au-nez » permit donc de tripler le nombre de personnes qui acceptèrent d'accompagner des délinquants en visite au zoo.

La technique de la « crainte-puis-soulagement »

La seconde technique, dite de « la crainte-puis-soulagement » (https://www.toupie.org/Textes/Manipulation_au_quotidien.htm), consiste d'abord à faire peur voire très peur (en informant les participants d'une expérience scientifique, alors qu'ils ne s'y attendaient pas, qu'ils vont devoir recevoir des chocs électriques), puis à se montrer rassurant (en leur faisant savoir qu'ils n'auront finalement pas à endurer ces chocs). En procédant ainsi, les chercheurs ont observé que les personnes acceptaient ensuite plus facilement de faire ce qu'on souhaitait les voir faire, même avec des demandes coûteuses (collecter pendant plusieurs heures de l'argent dans la rue).

Dolinsky et Nawrat (https://psycnet.apa.org/doi/10.1006/jesp.1997.1341)) furent les premiers à étudier expérimentalement la technique de la « crainte-puis-soulagement ».

Une de leur recherche concerne des automobilistes s'étant garés à un endroit interdit. En revenant, ils trouvaient sous l'essuie-glace du véhicule, un papier paraissant être un PV. Dans un cas, il s'agissait d'une simple publicité, dans l'autre, d'une injonction les enjoignant à se présenter au poste de police pour stationnement illicite. L'expérimentatrice, cachée pour l'occasion, laissait l'automobiliste lire le message, puis elle se présentait :

« Bonjour, je suis étudiante… Voudriez-vous remplir un questionnaire pour me rendre service ? Cela ne prendra que quinze minutes. »

Le taux d'acceptation fut de 32 % dans le groupe contrôle, groupe dans lequel les automobilistes n'avaient trouvé aucun papier sur leur pare-brise, contre 62 % dans la condition de « crainte-puis-soulagement » (chez les personnes ayant été confrontées à la publicité). Du simple au double donc.

Ce taux est très différent pour les personnes assignées à comparaître au commissariat : 8 % seulement. C'est donc bien sur la spécificité du couple « crainte-soulagement », et non pas sur la peur en tant que telle, que repose la performance de ce procédé.

Quand on sait que l'articulation de ces deux techniques de manipulation permet encore de gagner en efficacité et considérant la manière dont Donald Trump les esquisse dans son ouvrage *The Art of the Deal* (https://en.wikipedia.org/wiki/The_Art_of_the_Deal), nous sommes en droit de nous poser une question essentielle.

Le président des États-Unis, plutôt qu'un bateleur de foire, ne serait-il pas un habile stratège, qui utiliserait, à escient, ces mécanismes dont l'efficience est démontrée, depuis plusieurs décennies, lors de recherches de laboratoire et de terrain ?

Cet article est republié à partir de The Conversation (https://theconversation.com) sous licence Creative Commons. Lire l'article original (https://theconversation.com/donald-trump-bateleur-de-foire-ou-habile-stratege-ses-techniques-de-negociation-decryptees-252311).