

Doxing, Hot-Reading, Cold-Reading, Effet Barnum, Social-Engineering : qu'est-ce que c'est ?

Le doxing, l'art de pister quelqu'un

Le doxing est une discipline en hacking qui consiste en la recherche et le regroupement d'informations sur (la plupart du temps) une personne mais aussi sur une organisation, entreprise etc...

Le hot-reading, la psychologie du web

Il s'agit tout simplement de se documenter à l'avance sur votre cible, de façon à vous

placer très rapidement en empathie avec elle. Etre en empathie, autrement dit en phase avec votre cible, permet de la manipuler beaucoup plus facilement. Le hot-reading consiste à analyser toutes les informations récupérées grâce au doxing pour dessiner le portrait psychologique de votre cible. Le hot-reading répond à la question : "qui est cette personne ?".

Le cold-reading

La lecture à froid est une technique utilisée par des vendeurs, des interrogateurs, des psychologues, des médecins (en particulier les psychiatres), des politiciens, des hypnotiseurs, des graphologues, des magiciens, des chiromanciens, des astrologues, des sectes, comme par des escrocs pour récupérer des informations sur un individu par l'observation de ses réactions et une ligne de questionnement imprécis pour cibler rapidement ses besoins ou ses manques.

Le procédé commence par une observation attentive, associées à une bonne connaissance des statistiques et de la nature humaine de la population. En partant de ces points de départ, des formulations assez générales sont faites, formulations qui sont probablement vraies pour presque tout le monde . Le retour (feedback) visuel ou verbal du sujet étudié est alors utilisé pour poursuivre vers des affirmations de plus en plus précises tout en laissant de côté les voies sans issues, et ceci sans arrêt, en aiguisant les conjectures initiales vers des conclusions de plus en plus exactes. Dans les mains d'un expert, la technique peut être terriblement efficace et réussir sans problèmes ... presque surnaturelle.

L'effet Barnum

Vous avez besoin d'être aimé(e) et admiré(e), et pourtant vous êtes critique avec vous-même. Vous avez certes des points faibles dans votre personnalité, mais vous savez généralement les compenser. Vous avez un potentiel considérable que vous n'avez pas encore utilisé à votre avantage. A l'extérieur vous êtes discipliné(e) et vous savez vous contrôler, mais à l'intérieur, vous tendez à être préoccupé(e) et pas très sûr(e) de vous-même. Parfois, vous vous demandez sérieusement si vous avez pris la bonne décision ou fait ce qu'il fallait. Vous préférez une certaine dose de changement et de variété, et devenez ainsi insatisfait(e) si on vous entoure de restrictions et de limitations. Vous vous flattez d'être un esprit indépendant ; et vous n'acceptez l'opinion d'autrui que dûment démontrée. Vous avez trouvé qu'il était maladroit de se révéler trop facilement aux autres.

Par moment, vous êtes très extraverti(e), bavard(e) et sociable, tandis qu'à d'autres moments vous êtes introverti(e), circonspect(e) et réservé(e). Certaines de vos aspirations tendent à être irréalistes.

Vous vous êtes reconnu dans cette description ? Vous trouvez que cela vous ressemble trait pour trait ? C'est que vous avez été en proie à **l'Effet Barnum** (ou Effet Forer).

Cet effet est très utilisé en cold reading et en « divination », c'est ce qui va permettre à votre sujet d'accepter une description vague de lui-même comme étant une vérité spécifique à ce dernier.

L'effet Barnum (expression attribuée au psychologue Paul Meehl en référence aux talents de manipulateur de l'homme de cirque Phineas Taylor Barnum), autrement appelé effet Forer ou effet puits (par Henri Broch), effet de validation subjective ou de validation personnelle, peut s'appliquer notamment :

- A l'astrologie
- A la graphologie
- Aux horoscopes
- A la voyance
- En politique
- En séduction

Le social-engineering : l'art de manipuler

Le **doxing** et le **hot-reading** implique souvent une part de manipulation. Pour arriver à vos fins, vous devrez prendre contact avec vos cibles sous différentes identités afin **d'obtenir des informations** difficiles à obtenir autrement.

Le social-engineering est **l'art de manipuler, d'influencer, de prévoir** la réaction des gens que vous doxez. C'est la troisième et dernière composante de la discipline. Littéralement, il s'agit de concevoir le cerveau humain comme un mécanisme **démontable et manipulable**.

Sources :

<https://fr.wikipedia.org/>