

# FENÊTRE D'OVERTON



# NOTRE FENÊTRE D'ACCEPTABILITÉ



**AUSSI APPELÉE  
"FENÊTRE DE  
DISCOURS",  
LA FENÊTRE  
D'OVERTON**

**JOSEPH  
OVERTON  
1960- 2003**

**DÉSIGNE LES IDÉES  
OU PRATIQUES  
ACCEPTABLES  
PAR L'OPINION  
PUBLIQUE.**

**IMPENSABLE**

**RADICAL**

**ACCEPTABLE**

**SENSIBLE**

**CONSENSUEL**

**RÈGLE**

**CONSENSUEL**

**SENSIBLE**

**ACCEPTABLE**

**RADICAL**

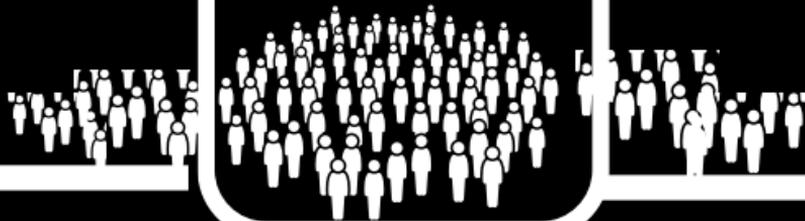
**IMPENSABLE**

**UNE POLITIQUE EST ACCEPTÉE  
SI ELLE EST VALIDÉE PAR  
L'OPINION MAJORITAIRE**



**=FENÊTRE  
D'OVERTON**

L'OPINION  
MAJORITAIRE



DÉFINIT LA FENÊTRE D'OVERTON



... MAIS LA FENÊTRE PEUT **GLISSER**

**BIEN AVANT OVERTON, CE GLISSEMENT  
D'ACCEPTABILITÉ AVAIT ÉTÉ  
APPELÉ PAR  
WILLIAM JAMES**

**"ÉCHELLE  
DE LA FOI"**

**CELA NE PEUT  
QU'ÊTRE VRAI**

**CELA DOIT ÊTRE VRAI**

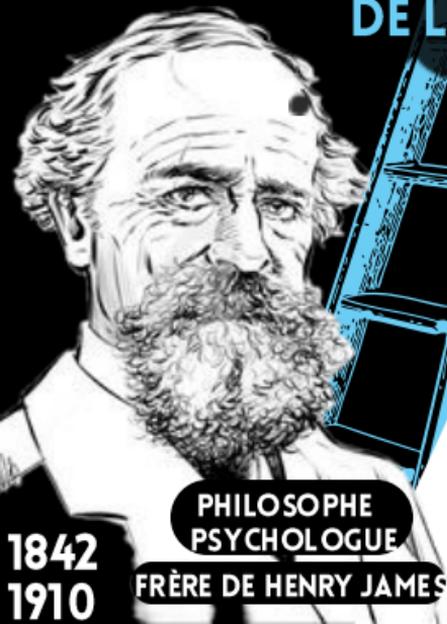
**C'EST VRAISEMBLABLE**

**C'EST PLAUSIBLE**

**CELA PEUT ÊTRE VRAI**

**CELA POURRAIT ÊTRE VRAI**

**RIEN N'INTERDIT QUE  
CE SOIT VRAI**



**PHILOSOPHE  
PSYCHOLOGUE**

**FRÈRE DE HENRY JAMES**

**1842  
1910**

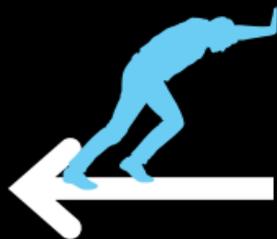
# JOLIE ÉCHELLE



**MAIS ON SE DEMANDE COMMENT**

**DÉPLACER LA**

**FENÊTRE  
D'OVERTON**



# LA PROMOTION DÉLIBÉRÉE D'IDÉES EN DEHORS DE LA FENÊTRE OU À SA "FRANGE EXTERNE"



PARLER DE  
"BANDE DE GAZA"

PARLER DE  
"RIVIERA"

# ... INDUIT UN AJUSTEMENT DE LA FENÊTRE !



**CELA RAPPELLE LA TECHNIQUE DE LA  
PORTE-AU-NEZ.**

**C'EST AUSSI UNE TECHNIQUE  
DE NÉGOCIATION.**

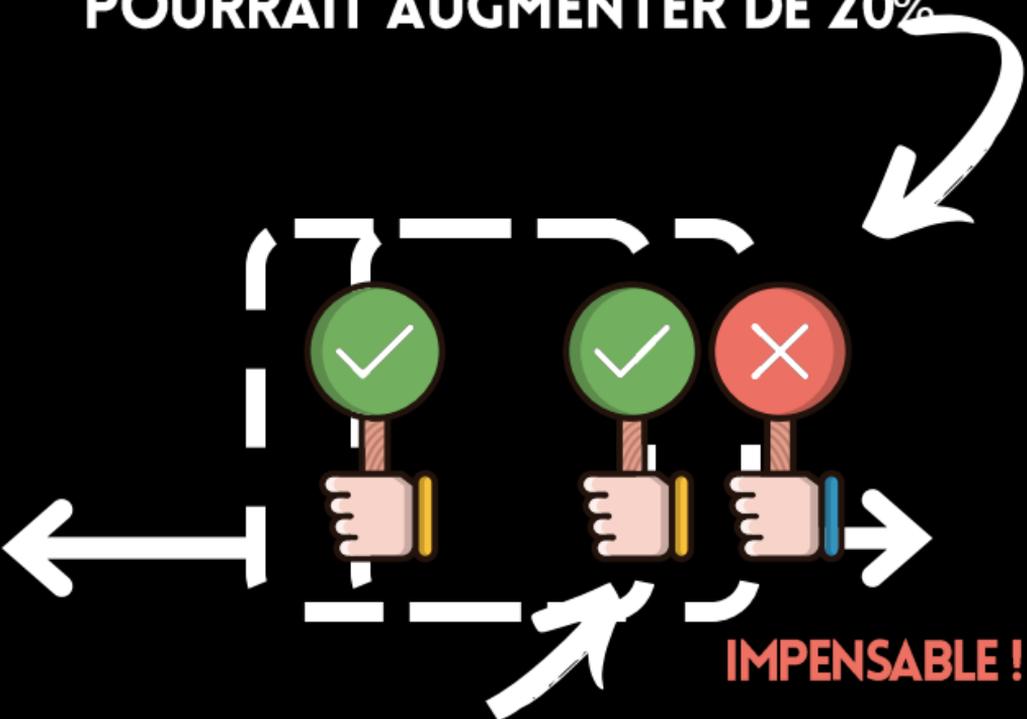
# EXEMPLE DE "PORTE-AU-NEZ" :

POUR AUGMENTER UNE TAXE DE 10%



IL PEUT ÊTRE UTILE D'ÉVOQUER  
UNE AUGMENTATION DE 20%

**ON ANNONCE QUE LA TAXE  
POURRAIT AUGMENTER DE 20%**



**LA TAXE À 10%  
DEVIENT ACCEPTABLE**

LE DISCOURS AMBIANT  
**INFLUENCE**  
CE QUE  
NOUS JUGÉONS  
SOUHAITABLE.

L'ÉVOCATION  
D'OPTIONS  
**RADICALES**  
ÉLARGIT CE QUI EST  
JUGÉ ACCEPTABLE.



# VOUS POUVEZ AGIR

## DEMANDEZ-VOUS QUELLE EST VOTRE FENÊTRE D'OVERTON



## VOYEZ LORSQU'ELLE DEVIENT MOBILE

# SUIVEZ-MOI

