

	Up ! Enhanced Management	Première édition
	7 La communication 7.2 Comment faire adhérer ses idées ?	http://www.up-comp.com contact@up-comp.com

&

Un phénomène parallèle à ce processus est la **rationalisation de l'acte** : l'individu **J** échafoade un argumentaire justifiant ces actions qu'il renierait dans un contexte autre que celui de l'engagement dans lequel il est.

7.2.5 L'amorçage

7.2.5.1 L'amorçage par la non-réalisation

La technique de l'**amorçage par la non-réalisation** est la suivante :

a

- 1) L'individu **J** a pour volonté de réaliser l'action **B** qui lui convient.
- 2) L'individu **I** propose à l'individu **J** de plutôt réaliser l'action **A** qui lui convient moins et qui lui coûte plus.
Pour cela :
 - L'individu **I** minimise la moindre adéquation de l'action **A**.
 - Il motive l'individu **J** par l'ajout d'un attrait supplémentaire **C** non dévoilé au départ.
- 3) L'individu **J** se décide alors pour l'action **A**.
- 4) Au moment de réaliser l'action **A**, l'individu **I** indique à l'individu **J** que le complément **C** est indisponible.
- 5) Il y a une forte probabilité que l'individu **J** ne revienne pas sur sa décision, quand bien même l'action **A** lui convient moins.

	Action A.	Action B.
Sans amorçage.	30 %.	70 %.
Avec amorçage avant dévoilement de l'indisponibilité de C.	81 %.	19 %.
Avec amorçage après dévoilement de l'indisponibilité de C.	61 %	39 %

Tableau 278 – L'amorçage par la non-réalisation

J

Le tableau ci-dessus synthétise le résultat d'une expérience menée par **Robert CIALDINI** où des étudiants se voient proposer l'action **A** de participer à une expérience comptant pour deux unités de valeur, mais faiblement intéressante ; l'action **B** de participer à une autre expérience pour seulement une unité de valeur et plus intéressante. Après décision, l'attrait de deux unités de valeur contre une est supprimé : chaque expérience est l'équivalent d'une unité de valeur.

7.2.5.2 L'amorçage par l'omission

La technique de l'**amorçage par l'omission** est la suivante :

a

- 1) L'individu **I** propose à l'individu **J** de réaliser l'action **A**. Il motive l'individu **B** par la mise en avant d'un attrait intéressant.
- 2) L'individu **J** se décide alors pour l'action **A**.
- 3) Au moment de réaliser l'action **A**, l'individu **I** indique à l'individu **J** que l'action comporte des contraintes supplémentaires non avouées au départ.