

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

- 4) 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 et comporte des contraintes.

	Taux de réussite.
Sans amorçage.	30 %
Avec amorçage après dévoilement de la contrainte.	> 50 %.

Tableau 279 – L'amorçage par l'omission

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. Après décision, il leur dévoile que l'expérience aura lieu un dimanche matin à sept heures.

7.2.5.3 L'amorçage par le leurre

La technique de l'amorçage par le leurre est la suivante :

a

- 1) L'individu **I** propose à quiconque de réaliser l'action **B**. Il motive les individus par la mise en avant d'un attrait particulièrement intéressant.
- 2) L'individu **J** se décide alors pour l'action **B**.
- 3) Au moment de réaliser l'action **B**, l'individu **I** indique à l'individu **J** que l'action ne peut se réaliser.
- 4) L'individu **I** propose alors à l'individu **J** une action **A** de substitution, similaire dans les faits, mais ne comportant pas l'attrait particulièrement intéressant. Il y a une probabilité non négligeable que l'individu **J** se décide pour l'action **A**, quand bien même elle ne comporte pas d'attrait particulier.

F

Un exemple est la vue d'une belle paire de chaussures soldée à 50 % de son prix initial. Malheureusement, le client apprend que seule la paire en vitrine profite de cette décote et que sa pointure est du 45, ce qui ne lui convient pas. Celui-ci se voit alors proposer une autre belle paire de chaussures aussi chère mais non soldée.

7.2.6 Le pied dans la porte

7.2.6.1 Le pied dans la porte provoqué

a

La technique du pied dans la porte est la suivante :

- 1) L'individu **I** demande à l'individu **J** de réaliser un premier acte **B** ne lui coûtant pratiquement rien mais dans la lignée de l'acte **A**. L'important est que ce premier acte **B** soit librement consenti par l'individu **J**.
- 2) L'individu **I** demande un peu plus tard – mais avant un délai d'une semaine – à l'individu **J** de réaliser l'acte **A**.
- 3) La conséquence de ce premier acte **B** est d'entraîner **J** dans la réalisation de l'acte **A** voulue par **I** selon une forte probabilité.

	Taux de réussite.
Action en directe	< 25 %
Avec le pied dans la porte.	> 50 %.

Tableau 280 – Le pied dans la porte

J

Le tableau ci-dessus synthétise le résultat d'une expérience menée par **Jonathan FREEDMAN** et **Scott FRASER** où l'individu **J** doit laisser inspecter sa maison par des enquêteurs afin de réaliser une étude sur les modes de consommation. L'action **A** est de subir