

	<p style="text-align: center;">Up ! Enhanced Management</p> <p>7 La communication</p> <p>7.2 Comment faire adhérer ses idées ?</p>	<p>Première édition</p> <p>http://www.up-comp.com</p> <p>contact@up-comp.com</p>
---	--	--

- Savoir les employer à bon escient.
- Inversement, savoir les détecter quand elles sont employées à l'encontre de ses intérêts.

Dans la suite de cette section, nous considérerons qu'un individu **I** désire que l'individu **J** réalise un acte **A** bien déterminé. Seulement, l'individu **I** ne va pas le lui demander directement pour maximiser ses chances de réussite. En effet, la réalisation de l'acte **A** n'est pas certaine, puisque l'individu **J** est libre.

Rappelons que toutes les techniques détaillées dans les sections ont été vérifiées par de nombreuses expériences rigoureuses.

7.2.1 La soumission librement consentie

a

La technique de la **soumission librement consentie** est la suivante :

- 1) L'individu **I** demande à l'individu **J** de s'engager à effectuer un premier acte **B** a priori anodin ne coûtant pratiquement rien aux yeux de **J**. L'individu **I** laisse cependant un délai de réflexion court à l'individu **J** pour s'engager, si possible devant une tierce personne.
- 2) Cet acte **B** est ensuite exploité dans un contexte particulier, calculé par avance par **I**, mais ignoré de **J**.
- 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	< 20 %
Avec soumission.	> 90 %.

Tableau 275 – La soumission librement consentie

J

Le tableau ci-dessus synthétise le résultat d'une expérience menée par **Moriarty** où l'individu **J** est témoin du vol des affaires de l'individu **I** qui s'est absenté. L'action **A** est de dénoncer le vol ; l'action **B** est de s'être engagé à surveiller les affaires de **I**.

7.2.2 L'effet de gel

a

Dans le chapitre consacré aux ressources humaines, et plus précisément au travail en groupe, nous avons évoqué les dérives de l'effet du groupe sur l'individu. La première est le **normalisme qui peut être exploité de façon astucieuse pour influencer un individu, l'effet de gel** :

- 1) L'individu **I** rassemble les individus **J** en un groupe dont le sujet de discussion est le bien fondé de réaliser l'action **A**.
- 2) Ayant préparé par avance cette réunion, l'individu **I** dispose des principaux contre-arguments à l'encontre des actions autres que **A**. En revanche, les individus **J** n'ont pas préparé la réunion.
- 3) L'individu **I** est animateur de la réunion au début pour situer son objet puis s'écarte du débat.
- 4) A chaque fois qu'une idée est émise à l'encontre de **A** :
 - L'individu **I** entre à nouveau dans la discussion.
 - Il rétorque avec le contre-argument nécessaire.
 - Il propose à un des individus **J** de valider ce qu'il vient de dire.
- 5) A l'issue de la réunion, les individus **J** sont pour une large part convaincus du bien fondé de la réalisation de l'action **A** et cette conviction vient d'eux-mêmes.