

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

la visite des enquêteurs ; l'action **B** est de répondre à un questionnaire préliminaire sur les modes de consommation.

7.2.6.2 Le pied dans la porte implicite

La théorie du pied dans la porte défend l'idée que chaque action librement choisie, et ne nécessitant peu d'effort, renforce l'individu dans l'acceptation de la réalisation d'une action connexe initialement plus difficile à accepter.

En dehors de toute volonté d'influence, cela signifie qu'une action entraîne l'individu inconsciemment vers une autre action du même ordre, parce que sa sensibilité a été aiguisée dans ce sens et qu'il sera donc plus réceptif aux événements caractérisant cette catégorie d'action. N'avez-vous jamais entendu dire autour de vous : « c'est ma journée de bonnes actions, j'ai successivement aidé trois personnes cet après-midi. »

Un corollaire de cette théorie est le façonnement des goûts et des personnalités : ils ne seraient pas innés mais sont issus de nos premières actions qu'il nous a été demandé de faire ou que nous avons fait par nous même. D'où l'importance de l'éducation multiculturelle et multidomaine dès le plus jeune âge.

7.2.7 Le touché

La technique du **touché** est la suivante :

a

- 1) L'individu **I** demande à l'individu **J** de réaliser un acte **A**.
- 2) Au moment où l'individu **B** doit prendre sa décision, l'individu **A** le touche, par exemple d'une main sur l'épaule.
- 3) La conséquence de ce touché est d'entraîner **J** dans la réalisation de l'acte **A** voulue par **I** selon une meilleure probabilité.

	Taux de réussite.
Sans touché.	< 20 %
Avec touché.	> 35 %.

Tableau 281 – Le pied dans la porte

J

Le tableau ci-dessus synthétise le résultat d'une expérience menée par **David SMITH**, **Joseph GIER** et **Franck WILLIS** où l'individu **J** se voit proposer d'acheter une pizza après en avoir goûté un morceau. L'individu **I** touche l'individu **J** pendant que celui-ci mange l'échantillon et lorsqu'il lui demande son avis sur la pizza.

7.2.8 La porte aux nez

a

La technique de la **porte aux nez** est la suivante :

- 1) L'individu **I** demande à l'individu **J** de réaliser un premier acte **B** dans la lignée de l'acte **A** mais dont le coût est disproportionné au regard de ce qu'il est prêt à accepter.
- 2) L'individu **J** refuse immédiatement la demande.
- 3) L'individu **I** justifie le bien-fondé de sa demande afin d'effacer la disproportion dans l'esprit de **J**.
- 4) L'individu **I** demande dans la foulée à l'individu **J** de réaliser l'acte **A**.
- 5) La conséquence d'entraîner **J** dans la réalisation de l'acte **A** voulue par **I** selon une forte probabilité.