

www.piloter.org

Date : 15/12/2013

Auteur : Alain Fernandez

La soumission forcée

Le pied dans la porte et la soumission forcée en pratique...

Je me ballade dans Paris, boulevard de Clichy. Depuis que l'allée centrale est aménagée, le boulevard semble retrouver sa fonction première : un lieu de flânerie. Une bande de jeunes ados, sûrement du lycée Jules Ferry juste en face, glandent sur un banc. Ils me voient arriver. La plus dégourdie du groupe, vraisemblablement, m'aborde pour me demander l'heure. Ca tombe bien, pour une fois j'ai une montre. Le temps de me rappeler dans quelle poche j'ai bien pu la glisser, elle enchaîne immédiatement : "*Et vous n'auriez pas 1 Euro ?*" Je regarde le poignet de la copine qui, entre temps, s'était rapprochée : elle portait une montre...

Elles étaient purement et simplement en train de me faire le "coup du pied dans la porte" !

Une technique si bien décrite par Joule et Beauvois dans ce super bouquin de vulgarisation socio-psy : "*Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*", (si vous ne l'avez pas encore lu, n'hésitez pas)

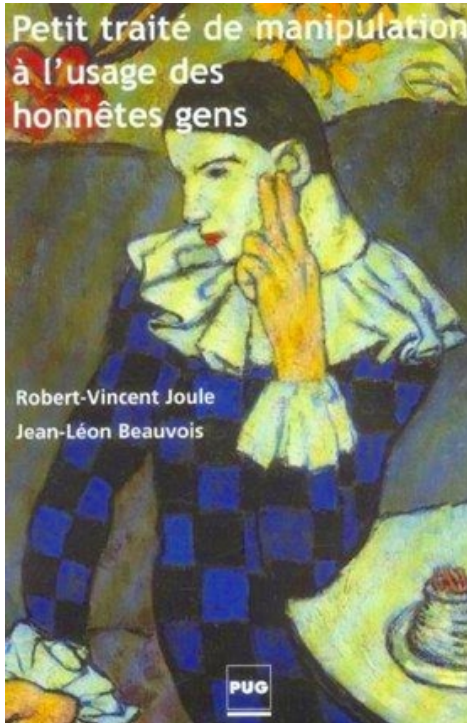
Évaluation du site

Ce site diffuse des articles concernant la performance dans le domaine de l'entreprise : organisation, production, information, etc.

Cible
Professionnelle

Dynamisme* : 7

* pages nouvelles en moyenne sur une semaine



En fait l'idée du "pied dans la porte" est une forme de soumission forcée. Elle se déroule en deux temps.

Premier temps : demander quelque chose d'insignifiant que l'on ne peut pas refuser...

L'heure, par exemple c'est facile à "donner" puisqu'on ne la perd pas après.

Deuxième temps : Le processus de générosité est enclenché. Il est temps alors de demander quelque chose de plus important, qui sera plus difficile à refuser une fois que l'on est pris dans l'engrenage du processus.

Cela dit, les jeunes ont fait une erreur. ils sont passés trop vite à la deuxième étape. Ils n'ont sûrement pas dû lire ce livre. Il faut attendre, comme je leur ai recommandé (finalement cela sert de lire des livres), que le premier geste de générosité soit accompli avant de mettre en place la situation de soumission forcée.

A noter que dans certaines situations, le processus est encore plus efficace lorsque la demande s'accompagne du touché de la main. Le contact physique aide grandement à imposer sa volonté.

Ce livre, d'ailleurs un best-seller depuis sa première parution, est intéressant à plus d'un titre. D'une lecture aisée, il est à mon avis particulièrement indiqué pour une meilleure compréhension des travers du processus de la prise de décision.

Et si je me permet une dernière recommandation, le lecteur intéressé par le processus de la décision et de ses déviations pourra enchaîner avec la **lecture** de ce petit **livre**

"L'Art d'avoir toujours raison" de Arthur Schopenhauer

Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens

Robert-vincent Joule, Jean-Leon Beauvois

Presse Universitaire de Grenoble (PUG)

Prix **libraire** : 18,91 Eur



Sommaire

Les pièges de la décision

L'amorçage

Un peu de théorie

Le pied-dans-la-porte

La porte-au-nez

Du pied-dans-la-bouche au pied-dans-la-mémoire : autres techniques de manipulation

Vers des manipulations de plus en plus complexes

La manipulation au quotidien

Librairies en ligne :

www.eyrolles.com

www.amazon.fr