

Extrait du La Révolution en Charentaises

<http://larevolutionencharentaises.com/spip.php?article397>

La soumission librement consentie, ou comment je me suis faite avoir

- La vie du révolutionnaire en charentaises -

Date de mise en ligne : mercredi 30 mai 2018

Copyright © La Révolution en Charentaises - Tous droits réservés

L'autre jour, je me suis faite avoir.

Pourtant j'avais lu le bouquin, j'avais tout bien compris, j'en avais même ri. Mais là, comme une bleue, il m'a eue le gars !



Il m'aborde dans la rue, je suis avec mes enfants.

Bonjour Madame, vous êtes du quartier ?

Non

Vous êtes française ? (*Bim, premier coup porté*)

Oui

Je suis à la recherche de gens qui voudraient bien donner 10 ou 15Euros pour permettre à des jeunes des quartiers de partir en vacances... (*je ne vois pas le coup venir*)

Ah non je suis désolée

Bon d'accord, sinon je propose de donner une carte postale contre 1Euro symbolique. Ce sont des belles cartes postales que j'ai récupérées, vous voyez ... (*là il me les montre, je suis faite !*)

Allez, si vous voulez, je vous donne 1Euro (*ce que je fais*)

Merci bien madame, c'est super !

Et il part en souriant.

Mais maman, le monsieur il ne t'a même pas donné la carte ?! (*Là, c'est ma fille qui parle*)

Ben non, il ne m'a pas donné la carte...

Pas sûre non plus que cet argent soit destiné à des jeunes des quartiers souhaitant partir en vacances, mais bon... 1Euro, ce n'est pas cher payé, même pour ne pas partir !

Et je repense au livre des deux chercheurs en psychologie sociale : Robert-Vincent Joule et Jean-Léon Beauvois (on ne rigole pas, ce sont vraiment leurs prénoms), [Petit Traité de Manipulation à l'usage des honnêtes gens](#). Tout est dit. J'avais tout lu.

Ce que le gars venait de m'asséner, c'était *une porte-au-nez*, accompagnée d'un *leurre*, le tout amorcé selon *la théorie de l'engagement* par une sorte de *pied-dans-la-bouche*.

Tout d'abord engager le dialogue et amener la personne à dire oui :

Vous êtes française ?

Répondre à cette question, quelle qu'elle soit, revient à *s'engager*, selon *la théorie de l'engagement*. Cette technique, aussi appelée *pied-dans-la-bouche*, est d'autant plus efficace que le dialogue met en évidence une différence entre la personne sollicitée (être française, du quartier) et la cause évoquée (les jeunes des quartiers).

Puis proposer à la personne quelque chose qu'elle ne va pas accepter, car trop important...

Je suis à la recherche de gens qui voudraient bien donner 10 ou 15Euros pour permettre à des jeunes des quartiers de partir en vacances...

...pour ensuite demander autre chose, de moins coûteux, ici donner 1 Euro. Cette autre chose correspond à ce que l'on souhaite qu'elle fasse, le comportement attendu. Cette technique est appelée technique de la *porte-au-nez*.

Enfin, la technique du *leurre* est ce qui permet à la personne de prendre la décision attendue (la carte postale), mais dont les circonstances vont changer au dernier moment (je ne l'aurai jamais, cette carte).

Voilà. J'avais tout lu, mais le mec aussi, sûrement. Ou alors on lui a appris. Sûr que dans les écoles de commerce et de management, on doit l'avoir lu aussi.

Alors, faut pas croire, on peut tous se faire avoir, mais quand on comprend comment, ça a une autre saveur.