

## La réciprocité

### — Un cadeau gratuit vous lie à vie

#### Petite chronique de la vie

Les Durant vous invitent à venir souper chez eux « en toute simplicité ». Et vous êtes reçus comme des rois. Ils ont mis les petits plats dans les grands.

Sur la route du retour, dans la voiture, et après les critiques traditionnelles ( du style « Tu as vu leurs horribles tentures » ), vous vous dites, on a quand même été bien reçu.

Le lendemain au petit déjeuner, il est clair que vous devez rendre la pareille aux Durant. Et vous lancez à votre conjoint : « on devrait les réinviter ! » .

15 jours se sont écoulés et vous avez complètement oublié, mais voyant votre agenda vous vous souvenez de cette soirée et vous regardez les prochains week-ends de libres ( visite chez les parents, soirée cinéma, Walibi avec les enfants, ... ). Plus un seul week-end de libre.

La pression monte et ce besoin irrésistible « de rendre la pareille » est plus fort que vous, en plus il faut bien les recevoir, comme vous l'avez été.

Les vacances passent et vous oubliez. Un beau jour vous croisez Monsieur Durant en rue.

Aie aie aie, que lui dire. Vous voilà victime du principe de réciprocité

#### Conditions pour être dans un principe de réciprocité

- **Recevoir un cadeau, un geste, une attention**
- **Gratuite ( aucune intention commerciale, de retour )**
- **Un cadeau acceptable ( pas trop )**
- **Possibilité de rendre la pareille**

#### Puissance du principe

Tant que vous n'avez pas rendu le cadeau sous une forme ou une autre, vous êtes redevables à vie, et plus le temps passe plus vous vous sentirez mal à l'aise si vous n'avez pas pu renvoyer l'ascenseur.

Attention il n'est pas nécessaire de rendre la pareille au même niveau que le cadeau de départ

( ex : vous pouvez vous acquitter de votre dette en les invitant au resto ou faire un souper campagnard, bref votre touche personnelle).

Applications en entreprise

L'agenda de fin d'année n'est pas un cadeau gratuit mais un remerciement d'être un client fidèle

Ex : vous téléphonez personnellement à un client pour lui souhaiter bon anniversaire

Ex : vous envoyez gratuitement des conseils professionnels et pertinents

Ex : vous recommandez votre client à une tierce personne.