

# L'acte et la pensée

## Le schéma traditionnel

Nous avons toujours tendance à croire que si l'on influence la pensée d'un individu, nous allons modifier son comportement. Via un exposé brillant, une démonstration exceptionnelle, une discussion profonde, nous désirons que l'autre modifie sa manière de faire.

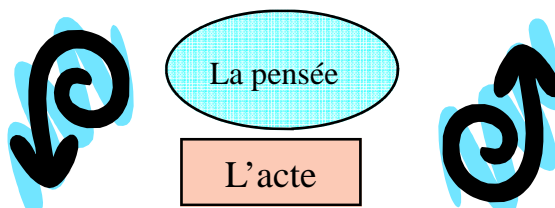
Cela nous rappelle l'école. La pensée influence nos actes.

Mais qui peut affirmer que le pourcentage de réussite est élevé ? Pensez aux vendeurs qui font de brillants exposés. Nous n'avons heureusement pas toujours acheté.

## Le schéma inverse

La révolution est de faire l'inverse. Au lieu de travailler sur la pensée, nous allons faire faire à notre interlocuteur un acte qu'il lui est impossible de refuser. Par le fait qu'il va réaliser l'acte, sa pensée sera modifiée. Attention, il doit être l'acteur de l'acte et non un spectateur.

Ex : Je demande à une personne d'approcher doucement sa main d'une plaque de cuisson. Ensuite je lui demande d'enfiler un gant de protection, et de faire le même geste. Plus besoin de lui démontrer l'efficacité de mon gant. Elle a compris. J'ai influencé sa pensée qui lui fera faire un acte (ici achat du gant et utilisation)



## 100% de réussite ? : non

Il est clair que cette approche inverse n'est pas toujours couronnée de succès, mais vous allez découvrir que cette technique, est beaucoup plus efficace, plus puissante, et vous allez gagner un temps énorme.

## Remarques

Il faut que l'acte ne puisse pas être refusé. Il ne faut donc pas demander un acte trop important

Ex: « Brûlez-vous la main sur la plaque de cuisson madame ».

Demandez plutôt : « Approchez légèrement votre main de la plaque de cuisson . Que constatez-vous madame ? ».

## Exemples :

Beaucoup de volontaires qui suivent un cours de secourisme se sont inscrits après avoir été témoins d'un accident. / C'est après une agression que l'on suit un cours de self-défense. / Si vous goûtez un petit bout de saucisson dans une grande surface, vous serez tenté de l'acheter s'il est vraiment bon.

Exemple :

Demandez à une amie de respirer très profondément juste trois fois de suite. Cela prend 20 secondes.

Ensuite, demandez-lui si elle se sent mieux.

Ensuite, demandez-lui ce qu'elle pense des exercices de relaxation. : BINGO