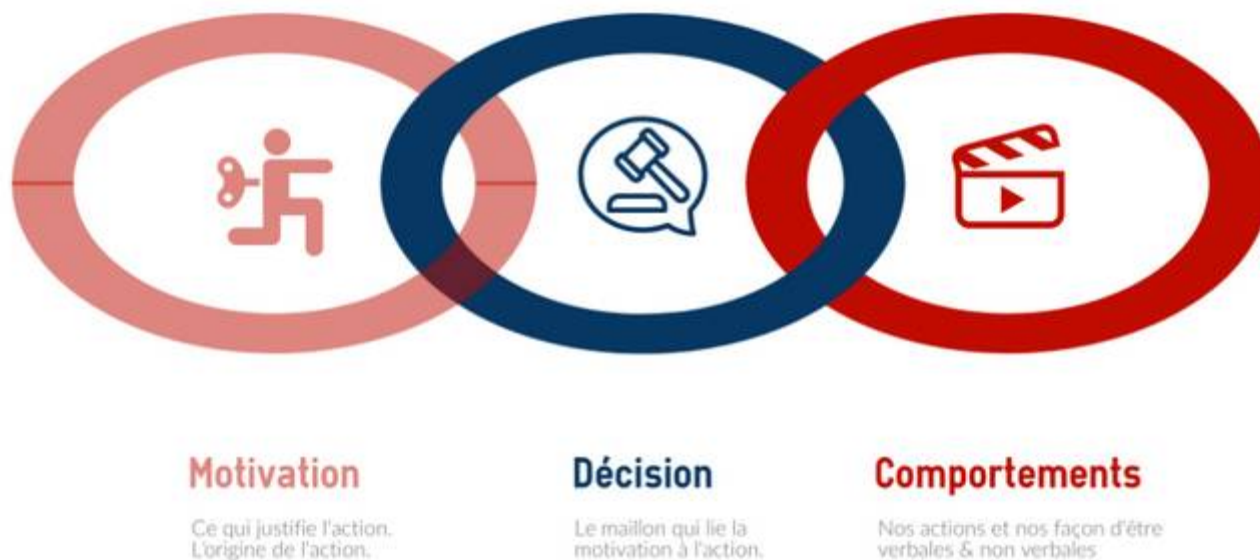


## La puissance de la décision (l'effet gel)

Par St. Licodia

Le lien entre motivation et comportement n'est pas direct. Un maillon est nécessaire et ce maillon, c'est la décision.



Les gens ont tendance à adhérer à ce qui leur paraît être leurs décisions et à se comporter conformément à elle. C'est l'effet gel.

**La décision prise ou que l'on parvient à nous faire prendre nous engage. Elle provoque une telle adhérence que les comportements qui s'en suivent peuvent aller jusqu'à défier la prudente sagesse.**

La décision étant prise, elle va en quelque sorte geler l'univers des options possibles et conduire le décideur à rester sur sa décision. « *J'assume !* ». C'est comme si on était lié, prisonnier de la décision prise.

Quelqu'un qui assume sa décision, sera d'ailleurs souvent considéré comme sûr et fiable, même si sa décision le fait agir de façon irrationnelle, jusqu'à de véritables perversions de l'action.

Solliciter une décision (oui ou non) qui, d'un niveau social, impose le oui est la caractéristique même d'une soumission librement consentie. **C'est la décision qui agit sur le comportement.**

Source : Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens | Robert-Vincent Joule & Jean-Léon Beauvois | Ed. PUG