

INDUIRE



**LE BIAIS
D'ACTION**

**LE BIAIS D'ACTION
DÉSIGNE NOTRE
TENDANCE À**



PRÉFÉRER L'ACTION

**À L'INACTION,
MÊME LORSQUE
L'ACTION N'OFFRE PAS
DE MEILLEURES
CHANCES DE SUCCÈS.**

MIYAMOTO MUSASHI, DANS LE TRAITÉ DES 5 ROUES EXPLIQUE

RÈGLE N°9

**NE FAITES
RIEN
D'INUTILE**



ET SON COROLLAIRE



**ENCOURAGEZ
L'ENNEMI À
DES ACTIONS
INUTILES**

**"FAIRE RÉAGIR
L'ENNEMI,
VOILÀ
LA VÉRITABLE ACTION."**



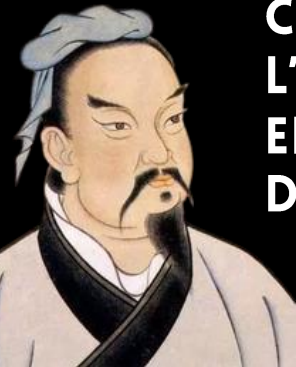
**SAUL ALINSKY
PIONNIER DU
COMMUNITY
ORGANIZING**

**POUR INFLUENCER, IL NE FAUT
PAS SE CONTENTER D'AGIR,**



IL FAUT FAIRE RÉAGIR.

**« SI TON ENNEMI EST
COLÉRIQUE,
CHERCHE À
L'IRRITER
ENCORE
DAVANTAGE. »**



SUN TZU

LES SOUS-MARINIERS SAVENT

**LA CHASSE SOUS-MARINE
CONSISTE SOUVENT À FAIRE
COMMETTRE UNE ERREUR À
L'ENNEMI.**

**LE PREMIER
QUI BOUGE VITE
A PERDU !**



LES SNIPERS LE SAVENT

**ÇA A L'AIR STUPIDE
MAIS SI ON LE FAIT
C'EST QUE
ÇA MARCHE,**

**POUR FORCER
L'ENNEMI
À SE DEVOILER.**



**LE PREMIER
QUI TIRE
A PERDU !**



**NOUS ESTIMONS SOUVENT
QUE POUR AVOIR L'INITIATIVE,
IL FAUT AGIR.**



**C'EST LE BIAIS
D'ACTION.**

**POURTANT, FAIRE AGIR L'ADVERSAIRE
CONSTITUE UNE FORME D'INITIATIVE
PLUS PUISSANTE**



VOUS POUVEZ AGIR



**POUSSEZ L'ADVERSAIRE
À RÉAGIR**

RELISEZ MUSASHI



**SUIVEZ-MOI POUR
NE RIEN MANQUER**