# 11 COMMENT OBTENIR ET MAINTENIR L'ATTENTION ?

## *La ressource la plus chère du monde*

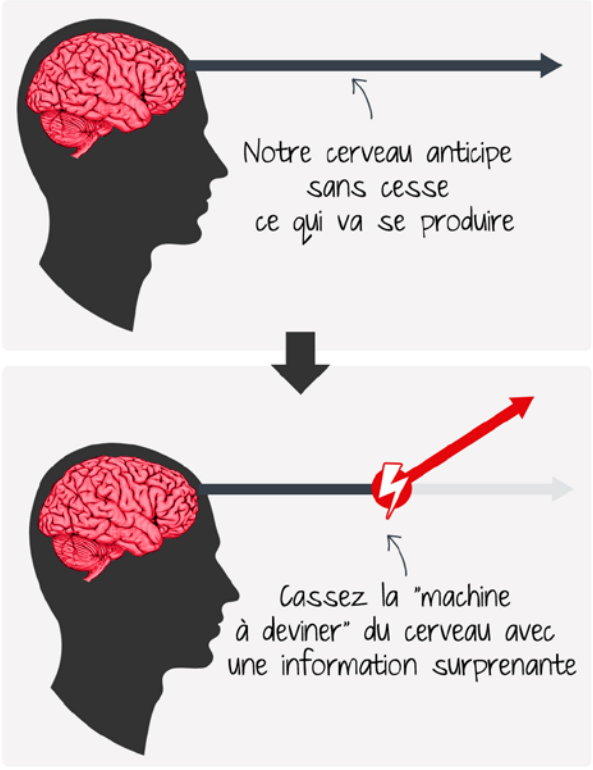
Commençons par une devinette : Quelle est selon vous la ressource la plus chère au monde ? Le pétrole ? Le gaz ? L'or ? La réponse est : aucun de tout cela. La ressource la plus chère au monde est en réalité l'attention des gens. Pensez aux milliards d'euros qui sont dépensés chaque jour en publicité dans le monde pour capter l'attention des gens. Que ce soit pour vendre des produits, récolter des fonds pour un projet, faire adhérer à une cause ou inviter une fille à dîner, tout commence par cette première étape cruciale qui est d'obtenir l'attention de ceux que l'on veut convaincre.

Nous sommes chaque jour continuellement bombardés de messages et de sollicitations que ce soit au travail, en famille ou à travers les médias. Mails, SMS, publicité, notifications de réseaux sociaux … notre cerveau s'éparpille et est devenu accro au zapping et aux stimulations rapides et immédiates. La conséquence de tout cela est que notre capacité d'attention a régressé. Face à ce bombardement constant de messages (souvent urgents mais rarement essentiels), il est devenu de plus en plus difficile de mobiliser son attention sur des sujets de fond.

Cette difficulté vient corser le travail du présentateur pour qui il est de plus en plus compliqué de capter durablement l'attention de son auditoire.

## Comment obtenir l'attention de l'auditoire ?

Le moyen le plus efficace pour obtenir l'attention de votre auditoire est de **créer la surprise**. C'est en surprenant votre auditoire que vous arriverez à capter son attention. Mais est-il possible de créer « sur commande » de l'inattendu ? Pour répondre à cette question, voyons ce qui se cache derrière le mécanisme de la surprise.




Nous fonctionnons avec des « schémas mentaux » qui nous permettent d'envisager le monde qui nous entoure. **Nos schémas sont semblables à des machines à deviner.** Ils nous aident à prédire ce qui va se produire. La surprise consiste à briser un schéma, un modèle bien établi dans la tête de votre auditoire. Face à cette rupture, votre auditoire voudra trouver une réponse. Il voudra comprendre pourquoi il a été surpris.

Les meilleures publicités, les meilleures histoires, les meilleurs humoristes savent utiliser cette technique à merveille pour capter l'attention et divertir leur public. Vous devez en faire autant pour votre présentation. Mais attention, ne concevez pas quelque chose d'artificiel qui soit déconnecté de votre message central.

La meilleure solution consiste à prendre votre message central et à découvrir ce qu'il peut avoir de contraire à l'intuition. Quelles sont, par exemple, les implications inattendues de votre message ? Ensuite, il faudra communiquer votre message d'une manière qui mette en échec la machine à deviner de votre public.

## Comment maintenir l'intérêt de votre auditoire ?

Maintenant que vous avez suscité l'intérêt de votre auditoire, vous vous dites peut-être que le plus dur est fait. Ce n'est pas tout à fait exact. Souvenez-vous de ce que nous avons vu lorsque nous avons évoqué les 3 règles du cerveau. La règle n°1 dit qu'au bout de 10 minutes l'attention de notre auditoire commence à baisser. Comment faire alors pour maintenir l'intérêt de votre auditoire tout au long de la présentation.

**Des informations de qualité et pertinentes sont nécessaires mais malheureusement insuffisantes pour maintenir l'intérêt de votre auditoire sur la durée.**

L'erreur que font beaucoup de présentateurs consiste à penser que la qualité des informations qu'ils délivrent suffit à garder l'attention du public. Des informations de qualité et pertinentes sont nécessaires mais malheureusement insuffisantes pour maintenir l'intérêt de votre auditoire sur la durée. Pour cela, nous allons étudier une technique simple et extrêmement puissante qui permettra à votre auditoire de rester collé à vos paroles. Nous allons passer de la surprise éphémère à l'intérêt durable.

Pour maintenir l'intérêt de votre auditoire vous avez besoin d'un ingrédient indispensable. Sans lui, votre présentation ira dans le mur. Votre auditoire s'ennuiera. Vous sentirez votre confiance faiblir au fil de votre démonstration. Votre message – aussi intéressant soit-il – se désagrégera de manière irrémédiable dans l'esprit de votre public. En revanche, en utilisant correctement cet ingrédient, votre public sera scotché à vos paroles et votre présentation restera dans les mémoires. Mais alors, quel est cet ingrédient magique ? Roulement de tambours. Cet ingrédient magique est la curiosité.

Les présentateurs qui savent conserver l'attention de leur public sont aussi ceux qui savent activer la curiosité de leur public. Ils savent mettre en scène leur message de manière à titiller l'intérêt de leur auditoire. Mais pour utiliser efficacement la curiosité de votre auditoire, encore faut-il

comprendre comment « fonctionne » la curiosité. La curiosité apparaît lorsque nous éprouvons un manque, un vide dans nos connaissances. Ce manque crée de l'insatisfaction et il devient alors indispensable de combler ce manque. Nous avons besoin d'apporter des réponses aux questions qui se posent à nous.

Ce mécanisme de la curiosité est à l'œuvre dans de très nombreuses situations : Vous regardez un match de foot et vous vous demandez qui va gagner. Vous lisez un roman policier et vous voulez savoir qui est le coupable. Vous regardez un film et vous voulez savoir ce qui va se passer. Etc …

Pour conserver l'intérêt de votre auditoire, il faut donc revoir complètement la manière dont vous présenter votre message. Au lieu de donner les faits d'emblée, il faut d'abord créer un manque chez votre auditoire pour ensuite le combler.

**Transformez votre présentation en énigme :**

**1 - Distillez les indices au fur et à mesure,**
**2 - Ouvrez des brèches dans les connaissances de votre auditoire**
**3 - Comblez-les**

Voici la méthode à suivre :

1 – La première étape va consister, pendant la préparation de votre présentation, à passer de « Quelles informations dois-je transmettre ? » à « Quelles questions est-ce que je veux que mon public se pose ? ». Ce simple changement va vous ouvrir de très nombreuses possibilités pour maintenir l'intérêt de votre public.

2 – La seconde étape va consister, pendant votre présentation, à faire prendre conscience à votre public qu'il a besoin des informations que vous avez en votre possession. L'astuce consiste à commencer par mettre en lumière tel ou tel savoir qu'ils ne possèdent pas. Vous pouvez par exemple leur poser une question ou une devinette ou bien encore leur faire prendre position entre différents choix que vous leur présentez. Ou alors vous pouvez évoquer une personne qui sait quelque chose qu'eux ne savent pas. Vous pouvez également leur faire prendre un pari sur une

situation ou un événement dont on ne connaît pas encore l'issue (une rencontre sportive par exemple).

En structurant votre présentation à l'aide de cette technique vous allez :

- Augmenter la valeur perçue des informations que vous transmettez
- Maintenir durablement l'intérêt de votre auditoire
- Impliquer émotionnellement votre auditoire
- Renforcer l'impact et la mémorabilité de votre message principal.
- Amener de l'interaction et du dynamisme à votre présentation.

En conclusion, transformez votre présentation en énigme. Distillez les indices au fur et à mesure. Ouvrez des brèches dans les connaissances de votre auditoire et comblez-les : ce sont là les clefs pour conserver l'attention de votre auditoire.