16 TOUT EST DANS LE CONTRASTE (PARTIE 1)

Imaginons que vous soyez un vendeur dans un magasin de prêt-à-porter et qu'un client recherche un costume et un pull. Quel article allez-vous lui conseiller en premier : le costume ou le pull ? Pour être sûr de bien répondre à cette question, il est essentiel de comprendre un principe clef de la perception humaine : le principe de contraste. Nous allons voir dans ce chapitre comment utiliser ce principe dans votre présentation … et aussi savoir s'il faut d'abord vendre le costume ou le pull …

Qu'est-ce que le principe de contraste ?

Le principe de contraste fonctionne de la manière suivante : Si on vous présente deux choses différentes l'une après l'autre, vous aurez tendance à voir la deuxième chose plus différente qu'elle ne l'est en réalité. Par exemple, si vous soulevez un objet lourd puis un objet léger, vous trouverez le deuxième objet plus léger qu'il ne l'est en réalité. Contrairement à ce que nous pourrions penser, nous n'avons qu'une maîtrise très relative sur nos perceptions et donc notre jugement.

Le principe de contraste est utilisé abondamment dans le monde de la vente. Par exemple, un agent immobilier vous fera d'abord visiter un bien de mauvaise qualité, sachant pertinemment qu'il ne correspond pas à votre besoin, mais qui permettra de rehausser, par effet de contraste, la qualité des autres biens qu'il vous fera visiter.

Pour revenir à notre exemple de costume et de pull, la règle à suivre est de d'abord vendre l'article le plus cher, c'est-à-dire le costume. Si l'on ne connaît pas le principe de contraste, on pourrait penser qu'un client qui dépense déjà beaucoup d'argent pour un article cher sera rebuté à l'idée de dépenser encore de l'argent pour un autre article. En réalité, le principe de contraste nous apprend qu'aux yeux du client, le pull, même s'il est cher, apparaitra comme raisonnable en comparaison du costume.

Le principe de contraste dans votre présentation

Comme nous le répétons depuis le début de ce guide, une présentation n'est pas faite pour informer, une présentation est faite pour influencer. Si vous êtes à la recherche d'une solution simple et rapide à mettre en place pour muscler votre message, l'effet de contraste est ce qu'il vous faut. Pour l'utiliser efficacement, il vous suffit d'introduire un premier élément qui va permettre de modifier la perception du deuxième élément (en l'occurrence votre message). L'effet est redoutable.

Trouvez dans votre message les éléments qui sont opposés et voyez comment vous pouvez exploiter cet élément contradictoire pour valoriser encore plus l'aspect positif de votre message.

8 idées pour mettre du contraste dans votre présentation

Vous trouverez ci-dessous des pistes à étudier pour injecter efficacement du contraste dans vos idées.

