



STORYTELLING. LE « LÂCHER-PRISE »

Par Jean-Marc Guscetti, www.jmg-formation.ch



Le Storytelling est un outil de communication à la mode. Par une histoire simple, on peut capter l'attention et faire passer un message de manière subtile. Prenons par exemple le cas d'une négociation dans laquelle un blocage apparaît, ou encore celui d'une personne qui met trop la pression pour obtenir un résultat. Voici une histoire qui pourra inciter à « lâcher-prise » :

Savez-vous comment on capture les singes en Indonésie ? Par un trou de quelques centimètres, le chasseur évide une noix de coco qu'il attache à un arbre avec une corde.

Puis il met un fruit à l'intérieur et se cache derrière l'arbre. Attiré par l'odeur, un singe arrive quelques instants plus tard et glisse sa main dans la noix de coco.

Mais il ne peut plus ressortir le fruit car le trou n'est juste pas assez gros. Comme il ne veut pas lâcher l'orange, il reste là, coincé. Puis le chasseur arrive et le capture.