



## PODCAST DU N'oubliez pas la mousse à raser ! STORYTELLING

### SÉBASTIEN DURAND CONSEIL

2 impasse du tertre  
31320 Castanet Tolosan  
05.61.34.68.92.  
06.11.28.35.95.  
SD@SebastienDurandConseil.com

### SITE WEB

[www.SebastienDurandConseil.com](http://www.SebastienDurandConseil.com)

### BLOG

[www.LeBlogDuStorytelling.com](http://www.LeBlogDuStorytelling.com)

### PODCAST

[www.LePodcastDuStorytelling.com](http://www.LePodcastDuStorytelling.com)

Les historiètes du Blog du Podcast ne sont pas destinées à un usage autre que dans un cadre privé. Pour toute autre utilisation, merci de prendre contact avec Sébastien Durand Conseil.

**Bonjour et bienvenue sur ce nouveau Podcast du Storytelling. Cette semaine, je vais vous parler d'un petit inconfort que j'ai éprouvé l'autre jour.**

4 février 2009

Levé un peu tard pour un rendez-vous très matinal, je me suis rasé à toute vitesse sans prendre le temps de préparer mon visage à cette opération avec de la mousse à raser. Résultat : j'ai passé la journée avec la peau qui tirait et des rougeurs pas très flatteuses. ..

Philippe Bourguignon, ancien PDG d'Euro Disney et du Club Med, et l'un de mes mentors, m'a dit un jour : *«Sébastien, rasez-vous tous les matins différemment. Aucun geste quotidien ne doit devenir une routine»*. C'est une leçon que j'ai retenue mais il avait oublié de me parler de la mousse !

Dans la vie professionnelle, il en va de même. Jadis il était impensable de parler business avant la fin d'un repas d'affaires. C'est d'ailleurs de là que vient l'expression *«entre la poire et le fromage»*, c'est-à-dire juste avant le dessert puisque jusqu'au 19<sup>e</sup> siècle, on terminait par le fromage. Aujourd'hui, on n'est pas obligé d'attendre aussi longtemps et pourtant il serait impoli d'attaquer le déjeuner bille en tête. Les petites choses dont on discute avant d'aborder les grandes - la santé, les enfants, les impôts, le dernier concert qu'on a vu etc. - ce petites choses ne sont pas si anodines que cela. Elles permettent de trouver des terrains d'entente avant un éventuel désaccord. Et il est plus efficace de commencer par ce qui nous réunit que ce qui nous divise. Quand on sait qu'on a aimé le même film, on peut avoir ensuite des divergences dans les affaires mais respecter le point de vue de l'autre.

De la même manière, quand je dois faire une présentation sur le storytelling, que ce soit pour vendre mes services ou pour former des cadres récalcitrants, je commence par sortir mon MacBook Air ultrafin ou Aiptek, mon rétroprojecteur de poche. Bien sûr, j'ai toujours été fan de nouvelles technologies. Mais si je m'en sers en présentation, c'est pour ce que j'appelle leur *«facteur waouh»*. En général en effet, les participants font *«waouh»* en les voyant et cela permet de commencer par en discuter et même de plaisanter avec ceux qui sont allergiques à la technologie de mon addiction à tous les gadgets high tech. Ensuite, quand on a un peu épuisé le sujet, on peut passer aux choses sérieuses avec un auditoire tout à coup beaucoup plus attentif. Debra, une collègue américaine me le disait quand je

débutais et que je ne savais peut-être pas très bien comment m'y prendre : «*Dramatize your presentations, honey !*». «*Rends tes présentations spectaculaires, coco !*».

Les affaires, c'est comme l'amour : n'oubliez pas les préliminaires !

A bientôt !