Comment capter l'attention?

Primera modificación: 30/09/2026 - 16:50

Transcripción :

Fanny Auger, Bruno Wattenbergh, on a reçu pas mal de réactions. Comment être plus intéressant ? Un auditeur a réagi sur Facebook : « Je pense qu'on devient intéressant quand on arrête de vouloir briller, nous dit cet auditeur, et qu'on choisit plutôt d'éclairer. Le charisme attire cinq secondes, l'humour fait rire, la culture impressionne, mais ce qui retient vraiment les gens, c'est quelqu'un qui écoute pour de vrai, qui pose les bonnes questions, qui partage aussi des expériences vécues avec sincérité, même imparfaites. On n'est pas invisible par manque de talent, on est invisible parce que, on parle pour parler, sans rien laisser aux autres. Pour moi, une personne intéressante, nous dit cet auditeur, eh bien, c'est celle qui te fait sentir intéressant après lui avoir parlé. » Vous

êtes d'accord avec ça, Fanny Auger ?

Absolument.

Des gens brillants, d'ailleurs, qui peuvent nous donner l'impression que nous sommes nous-mêmes intelligents, juste par leur sens, leur talent relationnel.

Absolument, ou nous écraser au contraire...

Ou au contraire.

...de par leur culture et la maîtrise de la parole, qui peuvent impressionner. Mais pour moi au contraire, être intéressant, c'est être plus intéressé. J'ai découvert que l'étymologie du mot intéressant vient du latin « inter » et « sere » qui signifie être en lien. Donc il n'y a personne qui peut être intéressant tout seul dans son coin, en brillant tout seul dans son coin. Je crois que cette époque est révolue. Et aujourd'hui, pour être intéressant, effectivement, il faut créer du lien, être

intéressé par l'autre, être en conversation.

Un autre auditeur, Deo à Kinshasa : « l'authenticité reste la meilleure forme de charisme. Savoir qui l'on est, ce que l'on apporte et pouvoir le partager sans chercher constamment à impressionner. » C'est une règle qu'on pourrait retrouver dans les règles essentielles du pitch parfait, Bruno Wattenbergh ?

Exactement, puisque le pitch, ce n'est pas un rendez-vous court. On essaie de développer une relation sur le long terme, donc l'authenticité est importante. Quand je coache un entrepreneur qui veut pitcher, qui pitche des gens pour travailler dans son équipe, des investisseurs, je le pitche, enfin, je le coache, je l'aide à être meilleur et je dis « préserve ton authenticité parce que les gens veulent des relations véritables. » On a parlé de ces éléments-là, il y a aussi cette empathie qui doit créer cette confiance et donc l'authenticité est indispensable.

Au risque de ne pas plaire à tout le monde, non ? Bruno Wattenberg.

Ah oui, mais dans un pitch, je ne veux pas du tout plaire à tout le monde. Le pitch, ce n'est pas à propos de mon nombril, de mon projet, de ma technologie, c'est à propos de ce que je peux apporter à mon interlocuteur. Donc je ne dois pas convaincre n'importe qui. Donc il y a une forme de sélection dans le pitch et de spécificité. Donc à un moment, je dois être spécifique et accepter de ne pas plaire à tout le monde.

Un message de Simone qui nous dit : « Au contraire, être invisible, moi ça me plaît, je suis plus à l'aise quand on ne me remarque pas. » Fanny Augé finalement, pour vivre heureux, vivons cachés. Ça peut aussi être une une règle à laquelle on s'astreint. Est-ce qu'il faut absolument chercher à capter les regards et les attentions ?

Je suis tout à fait d'accord avec votre auditrice, parfois c'est très bien de rester transparent également et de ne pas trop attirer la lumière. Ça dépend des contextes. Mais une fois qu'on a envie de rentrer dans la lumière ou qu'on a un objectif bien précis, trouver un job, se faire de nouveaux amis, là c'est la rentrée, peut-être commencer de nouvelles activités. On a peut-être aussi besoin d'aller vers l'autre et de rentrer en lien et de sortir de l'ombre.