Comprendre l'histoire de l'auditoire

(si vous ne connaissez peut-être pas dans ses moindres détails la personne représentative de l'auditoire dont il est question ici, vous pouvez faire appel à votre intuition ou votre imagination pour cerner ce qui se passe dans sa tête)

Choisissez une personne rétive à l'enjeu en cours, la solution proposée, au changement souhaité. Choisissez une personne qui trouve la thématique en jeu complexe, peut-être la personne qui semble y être la plus opposée tout en ayant un rôle central dans sa mise en œuvre :

- ⇨ Si c'est un changement organisationnel : ce sera une personne qui ne sera probablement pas enthousiaste à l'idée de de cette évolution des choses –peut-être quelqu'un qui a beaucoup à perdre là-dedans en termes de pouvoir, de carrière…
- ⇨ Si c'est quelqu'un qui vous est très proche, et bien cela ne change rien à cette tâche
- ⇨ Si c'est un changement de comportement qui est en jeu : ce sera une personne qui ne souhaite pas modifier son comportement

Ecrivez l'histoire de cette personne. Racontez pourquoi cette personne ressent ce qu'elle ressent. Qu'est-ce qui l'a amenée à cette situation ? Cette histoire mettra aussi en avant les valeurs qui sont les leurs, leurs attentes, leurs rêves et leurs craintes. Et la fin de l'histoire sera la suivante : voilà pourquoi cette personne ne veut pas Changer / adhérer etc.

- ⇨ Racontez leur histoire de la manière la plus persuasive et cohérente possible. L'histoire devra établir de manière claire pourquoi et en quoi l'univers dans lequel évolue cette personne (relativement à la thématique en jeu) est sensé
- ⇨ L'histoire devra exposer les raisons pour lesquelles cette personne est en posture d'opposition
- ⇨ Elle décrira comment cette personne a été amenée à avoir ce point de vue

……..
……..
……..
……..
……..
……..
……..
……..
……..
……..
……..
……..
……..
……..
……..
……..
……..