



Commun problème

Donner envie de te suivre, pas juste t'écouter

Pitch

CONTEXTE

Ton pitch est logique, bien construit, mais les gens restent spectateurs. Ils écoutent, hochent la tête, et passent à autre chose.

La logique convainc l'esprit. La narration convainc l'âme. Les décisions se prennent avec les deux.

Vulnérabilité = crédibilité. Montrer qu'on a galéré avant de trouver est une force.

ETAPES

1

Raconte le moment précis où tu as vécu le problème : date, lieu, émotion ressentie.

2

Décris ce que tu as essayé et pourquoi ça n'a pas suffi — montre la frustration réelle et comment cela bloque tes projets et aspirations profondes.

3

Donne la parole à ton interlocuteur et demande lui s'il connaît ce type de situations. Ecoute les points communs et les angles complémentaires.

4

Organise une synthèse commune qui fait sens pour tous et rédige un manifeste de mouvement pour résoudre ce problème.

CRITERES A MAITRISER

Histoire vraie et spécifique — pas générique · Émotion nommée ou ressentie par l'auditeur · Lien fédérateur



Réécrits

Silence gêné après l'histoire — trop longue ou trop abstraite, reprends depuis zéro.



Rends réel

Émotion présente mais solution non liée — travaille la transition entre les deux.



Répète

Les gens répètent ton histoire à d'autres spontanément ou s'approprient le problème — tu as un mémo viral.