

Le Hook – L'art de l'accroche



L'ordre nestorien

Ce que l'on retient d'un discours, ce sont le début et la fin.

L'accroche et la conclusion ne sont pas des détails : ce sont les points stratégiques du discours.



Le Hook



Les premières secondes conditionnent tout.

Avant d'argumenter, il faut capter l'attention.

Avant d'être compris, il faut donner envie d'écouter.



Définition du hook

Un hook est une phrase, une image mentale ou une situation initiale qui :

surprend,

intrigue,

émeut,

ou questionne.



Les grandes familles de hooks

Le choix dépend du contexte, du public et de l'objectif.

- story telling,
- chiffre émotionnel,
- citation,
- question,
- appel à l'actualité,
- appel à l'imagination,
- la fausse condidence,
- la fausse piste, etc.



Le storytelling

Ouvrir par une histoire, même très courte.
Le cerveau humain retient mieux ce qui est raconté.

Exemple

« Il est 8h42. Je suis debout devant eux. Mes mains tremblent. Et je comprends que je ne suis pas prêt. »



Le chiffre émotionnel

**Un chiffre qui frappe, inquiète ou surprend.
Il rend un enjeu abstrait immédiatement concret.**

Exemple

7 secondes... C'est le temps qu'il faut à un jury pour se faire une première impression !



Le chiffre émotionnel

**Un chiffre qui frappe, inquiète ou surprend.
Il rend un enjeu abstrait immédiatement concret.**

Exemple

7 secondes... C'est le temps qu'il faut à un jury pour se faire une première impression !



La citation

Ouvrir avec une parole forte ou reconnue. Elle donne immédiatement de la profondeur au propos.

Exemple

« L'émotion est le commencement de la persuasion. »

Aristote



La citation

Ouvrir avec une parole forte ou reconnue. Elle donne immédiatement de la profondeur au propos.

Exemple

« L'émotion est le commencement de la persuasion. »

Aristote



La question

**Interpeller frontalement l'auditoire.
L'auditeur pense avant même de répondre.**

Exemple

**Et si le problème n'était pas votre message... mais
votre entrée en matière ?**



L'appel à l'actualité

**Partir d'un fait récent ou connu.
Le sujet devient vivant et concret.**

Exemple

“La semaine dernière encore, un dirigeant a perdu son poste après une prise de parole ratée. »



L'appel à l'imagination

Projeter mentalement l'auditoire.

La visualisation crée une immersion immédiate.

Exemple

Imaginez un navire sans gouvernail...

C'est exactement la situation dans laquelle je me trouvais, lorsque j'ai débuté mon discours .



L'appel à l'imagination

Projeter mentalement l'auditoire.

La visualisation crée une immersion immédiate.

Exemple

Imaginez un navire sans gouvernail...

C'est exactement la situation dans laquelle je me trouvais, lorsque j'ai débuté mon discours.



La fausse confidence

**Donner l'impression d'un aveu.
Elle crée une proximité émotionnelle.**

Exemple

**Je vais vous faire une confidence... J'ai toujours
détesté les concours d'éloquence ! ”**



La fausse piste

**Amener l'auditoire là où il ne s'y attend pas.
Elle provoque une rupture cognitive.**

Exemple

Bonjour,

je m'appelle Alexandre Labadie, je suis serrurier, je crée des clés tout à fait spécifiques qui permettent d'ouvrir toutes les portes, aussi bien dans le milieu professionnel que dans la vie personnelle...etc.



La provocation

**La provocation n'est pas une attaque.
C'est une rupture volontaire.**

Exemple

“Et si votre discours était bon... mais parfaitement inutile ?”

Règle d'or

**La provocation ne doit pas humilier. Elle interroge.
Elle ouvre un espace de réflexion.**



La posture de l'accroche

1. Le silence introductif

Commencez par un silence.
Il impose l'écoute.
Il crée l'autorité.

2. Le regard

Regard stable. Direct. Assumé.
Le regard annonce que quelque chose commence.

3. Verticalité & respiration

Corps droit.
Respiration calme.
Stabilité du corps = stabilité de la voix.

4. Le débit

Ralentissez.
Trop vite = plus d'effet.
Une accroche agit lentement.

Une bonne accroche se voit avant de s'entendre.



Ce que le hook n'est pas

**Le hook n'est pas un gadget.
Il ne remplace pas l'argumentation.
Il la rend possible.**

Le hook est un acte stratégique

