

Introduction

« J'étais préparé, ils m'ont regardé, ils m'ont écouté et ce que je leur ai raconté les a convaincus. »

Voilà ce que vous devriez pouvoir vous dire à l'issue de chacune de vos présentations.

Et pourtant vous avez peut-être peur de prendre la parole en public. La perspective de devoir présenter le détail d'un projet devant vos collègues ou vos clients, ou tout simplement parler devant une grande assemblée lors d'une réunion familiale, vous met parfois mal à l'aise. Ne vous sentez ni isolé, ni ridicule, des millions de gens sont ou ont été comme vous. Ou au contraire vous trouvez que le message passe suffisamment bien, que votre auditoire ne s'est pas ennuyé et que vous avez correctement rempli votre mission. Bravo, vous êtes déjà sur la bonne voie, mais vous pouvez faire encore mieux en devenant un de ces orateurs qui donnent envie au public de se lever pour les applaudir à tout rompre!

Découvrons ensemble comment développer l'attitude et la confiance qui vous permettront de rencontrer le succès que vous méritez. Vous avez les ressources pour y arriver!

Chapitre 1

Préparez-vous

Parce qu'on ne vous pardonnera pas de ne pas l'avoir fait

« C'est après avoir répété plus d'une dizaine de fois l'ensemble de mon intervention que j'ai commencé à me sentir prêt. »

Prendre la parole en public, c'est essayer de mettre en œuvre des compétences que généralement personne ne vous a enseignées.

Alors qu'aux États-Unis, l'art de parler en public est de l'ordre des connaissances obligatoires, au même titre que les mathématiques ou l'anglais, les programmes français restent muets sur le sujet.

La lecture de l'article du Wikipédia anglais sur la prise de parole en public (article dont l'équivalent est introuvable sur le Wikipédia français) est édifiante. On peut y lire qu'il existe une National Forensic League destinée à « encourager et à motiver les lycéens à participer et à devenir des experts dans l'art oratoire », également organisatrice de tournois.

Les lycéens américains sont donc invités à développer leurs compétences en prise de parole en public là où les lycéens français sont encouragés à rester

passifs en cours et à ne prendre la parole que si on leur demande. Une simple recherche des termes « public speaking » et « middle school » sur Google nous permet de constater que les collégiens eux-mêmes planchent sur le sujet. Les élèves des écoles primaires sont, quant à eux, régulièrement sollicités pour présenter devant l'ensemble de la classe un objet dont ils vont expliquer la provenance ou la signification, ou encore parler de l'histoire de leur famille.

Comment s'étonner alors que pour nombre d'entre nous, l'épreuve de l'exposé oral devant la classe soit une véritable torture? Aurélien, un ami réussissant aujourd'hui une brillante carrière en informatique m'expliquait récemment qu'une telle situation lui avait valu l'un de ses plus mauvais souvenirs de collégien. Il se rappelle avec précision son bafouillage, sa voix inaudible et la sueur qui coulait le long de sa tempe. Il se souvient également avec amertume de l'attitude du professeur qui n'avait absolument pas été bienveillant, bien au contraire. Il lui a fallu ensuite plusieurs années d'expérience professionnelle avant de commencer à être à l'aise dans une situation de prise de parole.

Il va donc vous falloir conquérir souvent seul ce que le système scolaire a soigneusement évincé de ses programmes.

Ajoutons que prendre la parole en public, c'est demander à plusieurs personnes (parfois plusieurs centaines) de vous écouter pendant un temps donné sur un sujet donné. Ces personnes vont consacrer du temps à votre présentation. Vous ne pouvez donc pas prendre ce temps, qui est précieux et qui ne leur sera pas rendu, avec désinvolture. Vous avez dès lors l'obligation de faire tout ce que vous pouvez pour être intéressant. Ne pas vous préparer serait manquer de respect à votre assistance.

Combien de fois avez-vous abordé une prise de parole en vous disant: « je connais mon sujet, je vais gérer »? Cela s'est-il bien passé? Peut-être à votre sens, mais votre message a-t-il été bien compris, retenu? Qu'en est-il resté dans l'esprit de votre public une heure, un jour, une semaine, un mois après?

Il est en particulier très intéressant de constater à quel point les techniques de prises de parole peuvent être souvent négligées dans le monde de l'entreprise.

Pourquoi consacrer des jours à élaborer une proposition si vous n'êtes pas préparé à la défendre devant vos supérieurs?

Pourquoi consacrer des semaines à développer une idée si vous n'êtes pas préparé à l'exposer à des futurs investisseurs?

Pourquoi consacrer des mois au développement d'un produit si vous n'êtes pas préparé à le vendre à des clients ?

Pourquoi consacrer des années à la gestion de votre carrière si vous n'êtes pas prêt à devenir un leader ?

Se préparer, c'est donc bien sûr préparer sa prochaine intervention en sachant à qui on s'adresse, dans quelles conditions et avec quel message. Mais c'est également s'entraîner sur le long terme afin de connaître les mécanismes par lesquels passe le message, en étant capable de gérer ou d'éviter le trac d'une part, et de mettre au jour l'acteur qui sommeille en vous d'autre part.

On entend souvent dire que certains ont un don pour prendre la parole en public. D'autres pensent qu'ils sont mauvais et que malgré tout ce qu'ils pourront entreprendre, ils n'atteindront jamais un niveau satisfaisant. Rappelez-vous cette phrase de Thomas Edison qui disait que « le génie est fait de 1 % d'inspiration et de 99 % de transpiration ». Ne baissez jamais les bras et préparez-vous à transpirer pour devenir « génial(e) ». Mais vous serez grandement récompensé, parce qu'une fois que vous y serez, vous y resterez et en tirerez une immense satisfaction tant sur le plan personnel que professionnel.

Mettez toutes les chances de votre côté

Votre public sera exigeant ; vous devez être encore plus exigeant avec vous-même, et en conséquence mettre toutes les chances de votre côté en ne laissant rien au hasard. La meilleure manière d'atteindre le succès, c'est de maîtriser un maximum de paramètres afin d'éviter toute surprise.

L'inconnu est source de stress. Or, le stress est la dernière chose dont vous avez besoin avant de prendre la parole en public.

Apprenez à connaître votre public

Cela semble évident, mais il est important de savoir à qui vous vous adressez. Parce que, de la même façon que vous ne parlez pas dans les mêmes termes à votre fille de six ans qu'au guichetier de la Poste, vous devrez adapter votre discours à vos interlocuteurs.

Gardez à l'esprit qu'il n'y a qu'une seule chose qui intéresse votre auditoire : eux. Votre intervention ne fonctionnera que si chacun se sent concerné par ce que vous dites.

Vous porterez donc une attention particulière au vocabulaire choisi et vous vous abstenrez de tout jargon propre à votre profession si vous n'êtes pas en train de vous adresser à des personnes aptes à le comprendre. De la même manière, vous parlerez différemment selon :

- que vous avez devant vous cinq ou cinq cents personnes ;
- que vous êtes dans un cadre professionnel ou non ;
- que votre public est jeune ou âgé ;
- qu'il s'agit de cadres ou d'ouvriers ;
- que votre public connaît le sujet ou non ;
- que le public vous connaît personnellement ou non, etc.

Anne, qui travaille dans une grande banque, et qui fait régulièrement des présentations sur l'ISF et les biens professionnels à ses clients, m'expliquait récemment qu'elle prenait soin de choisir ses exemples en fonction de son auditoire afin que ceux-ci les concernent directement.

Un exemple édifiant est celui de Nicole. Elle propose des formations à l'écoute active et a l'habitude d'illustrer son propos par une scène du film *Les tontons flingueurs*, de Georges Lautner, dialogué par Michel Audiard. Ce film, bien que sorti en 1963, est connu par tout le monde en France et certaines répliques cultes traversent les générations. Lorsque Nicole s'est retrouvée à Madagascar, elle n'a pas eu la présence d'esprit d'adapter sa formation. Résultat : personne ne connaissait le film. Il a fallu qu'elle improvise une solution de remplacement.

Il se peut que vous ayez à réadapter votre discours en fonction des réactions dans la salle. Soyez à l'écoute ! Vous ne parlez pas devant des gens, ni même à des gens, mais bien avec des gens.

Repérez les lieux

De la même manière qu'il est indispensable pour une troupe de théâtre de répéter plusieurs fois dans la salle où la pièce sera jouée, il est important que vous ayez une connaissance de la salle qui vous accueillera. Si vous le pouvez, repérez les lieux à l'avance. Si c'est impossible, soyez sur place suffisamment longtemps avant votre intervention pour ne pas avoir de surprise au moment de commencer. Posez des questions aux techniciens sur place, intéressez-vous à la manière dont seront diffusées vos diapositives...

Voici la liste des questions à se poser lorsque vous visitez la salle où aura lieu votre intervention.

Suis-je sonorisé? Si oui, est-ce que je dispose d'un micro-main, d'un micro-cravate, d'un micro serre-tête? Qui allumera mon micro? Y a-t-il un technicien en coulisse en cas de problème?

Suis-je à la hauteur du public ou bien sur une estrade? Le public est-il disposé face à moi ou bien y a-t-il également du monde sur les côtés? La salle est-elle sur le mode amphithéâtre ou bien tous les spectateurs sont-ils à la même hauteur? Y a-t-il un pupitre sur scène?

Si ma présentation comporte des diapositives, l'ordinateur prévu peut-il supporter le format de mon fichier? Est-il équipé d'un port USB pour accueillir ma clé? Est-il sur scène ou bien en régie? Le déroulement de ma présentation doit-il être assuré par un tiers ou par moi-même? Dans ce cas, est-ce que je dois appuyer sur les touches de l'ordinateur ou suis-je équipé d'une télécommande à distance? Y a-t-il un écran retour sur scène qui me permet de voir mes diapositives défiler sans me retourner? Est-il possible de plonger la salle dans une pénombre suffisante pour que mes diapositives soient visibles?

Testez la technique une dernière fois avant que le public entre. Une mauvaise surprise serait très désagréable et vous déstabiliserait.

Maîtrisez votre sujet

Si on vous propose de prendre la parole sur un sujet que vous ne maîtrisez pas, ou pensez ne pas pouvoir maîtriser, refusez! Sinon vous risqueriez de passer un mauvais moment. J'irai même plus loin: refusez si on vous propose de prendre la parole sur un sujet qui ne vous intéresse pas suffisamment.

Pourquoi refuser un sujet que l'on ne maîtrise pas parfaitement? Après tout, vous pourriez vous dire qu'une connaissance superficielle permet d'être crédible sur une intervention de durée courte ou moyenne, que vous en savez de toute façon plus que les gens qui seront là pour vous écouter et que la majorité des questions seront à votre portée.

« Ce que l'on conçoit bien s'énonce clairement et les mots pour le dire arrivent aisément » écrivait le poète et écrivain Nicolas Boileau. Peut-on concevoir bien des concepts que l'on ne maîtrise pas? Est-on capable de trouver l'angle le plus percutant et la construction la plus pertinente? Surtout, peut-on avoir un point de vue sur un sujet que l'on ne possède pas? Évidemment non. Et ce que l'on demande à un orateur c'est de nous donner son point de vue sur ce dont il parle, et non pas uniquement une information brute.

Il m'avait été demandé il y a quelques années de donner un cours à des étudiants en gestion sur la thématique « trouver du travail grâce à Internet » au prétexte qu'Internet était mon domaine dans la mesure où j'étais ingénieur en informatique dans les nouvelles technologies et que j'avais moi-même trouvé mon employeur sur Internet. J'ai accepté. Quelle erreur!

J'ai rassemblé un maximum de données, consulté des dizaines de sites Web, fait des captures d'écran, construit un diaporama, mis en ordre mes idées. J'ai répété, répété et encore répété. Le jour J, j'ai donné mon cours comme je pouvais avec ce que j'avais préparé. Ce fut un flop. Les étudiants m'écoutaient poliment, quelques-uns m'ont posé des questions, mais il est certain que peu en ont retenu quelque chose et qu'il n'en est absolument rien resté dans les semaines qui ont suivi. Pourquoi? Parce que je n'avais rien à leur apporter qu'ils n'eussent pu trouver par eux-mêmes. Parce que je n'avais aucun angle original ou même pertinent sur le sujet. Parce que mon cours était organisé autour de quelques informations et non pas autour d'un point de vue.

Voici un autre exemple qui vous convaincra. Sophie est étudiante. On lui a demandé de préparer un exposé sur la Hongrie. Elle a travaillé énormément, récolté des données, préparé son sujet, répété. Le jour J, elle est à l'aise, excellente. Le jury est conquis et prêt à lui mettre une excellente note. Il reste une minute. Un membre du jury se propose de lui poser une dernière question, pour la forme: « Voici une carte d'Europe, Mademoiselle. Pouvez-vous me situer la Hongrie sur celle-ci? ». Elle ne sait pas répondre. Elle n'avait pas anticipé la plus simple des questions.

Enfin, reprenez cette phrase de la blogueuse et spécialiste de la conciliation vie professionnelle/vie familiale, aujourd'hui secrétaire d'État, Marlène Schiappa¹: « Je refuse désormais les interventions sur les thèmes que je ne maîtrise pas (elles n'apporteraient rien et décrédibilisent la prise de parole) Je ne me pose donc aucune question là-dessus, avoir travaillé avec acharnement sur mes thèmes de prédilection est ma meilleure protection contre d'éventuelles critiques ou questions, car sur les sujets de la maternité, du travail, de la conciliation des deux; j'ai du répondant. Dès qu'on sort de ces thèmes, je décline l'invitation... ». Espérons que ses nouvelles fonctions ne l'inciteront pas trop à contredire ces sages paroles...

N'oublions pas également qu'il n'y a qu'une seule et unique raison de prendre la parole: convaincre.

On me rétorquera qu'on prend également la parole pour informer ou distraire.

1. <http://yahoo.mamantravail.fr>

Informé ? Si l'on prend la peine de donner une information, c'est bien pour pousser les gens à la prendre en compte et donc les convaincre de l'intégrer à leur comportement futur. Lorsqu'Al Gore effectue une série de conférences sur le réchauffement climatique, il informe les spectateurs sur le sujet. Ceux-ci sont alors alertés des dangers de l'action de l'homme sur le réchauffement de la planète et l'ancien vice-président des États-Unis, ayant suscité leur intérêt pour la cause qu'il défend, attend de leur part qu'ils agissent pour accompagner sa lutte. Il les informe donc pour les convaincre.

Distraire ? C'est peut-être le type d'intervention le plus difficile. Lorsque vous êtes là pour distraire un public, vous n'avez aucune information spécifique à fournir et vous ne cherchez pas à les faire agir d'une manière ou d'une autre. Vous n'avez pas non plus pour but qu'ils aient retenu quoi que ce soit, si ce n'est qu'ils ont passé un bon moment. Mais une nouvelle fois, c'est par un point de vue, certes décalé sur une situation donnée, que vous atteindrez ce but et que vous provoquerez l'amusement de votre auditoire. Ayez à l'esprit les sketches de stand up (ce genre particulier de one-man show dans lequel l'artiste s'adresse directement au public sans interpréter de personnage) de nombreux humoristes : lorsque Gad Elmaleh nous raconte ses vacances au ski, c'est pour mieux tourner en dérision les aventures du « blond », celui qui réussit tout mieux que tout le monde. Bref, c'est lorsque vous souhaitez distraire que vous devez tout mettre en œuvre pour convaincre votre auditoire que vous êtes drôle.

N'acceptez de prendre la parole que sur un sujet que vous maîtrisez, afin d'avoir un point de vue sur celui-ci et de convaincre le public que ce point de vue est pertinent, original ou amusant.

Si vous maîtrisez le sujet mais que celui-ci ne vous passionne pas ou bien que vous n'êtes pas 100 % d'accord avec ce que vous allez devoir défendre, comme cela peut arriver dans la vie professionnelle, vous risquez d'être pertinent mais pas passionnant. Prenez le risque, mais c'est dans ce genre de cas que certains « trucs » de comédiens que nous verrons dans un chapitre ultérieur s'avéreront fort utiles.

Écrivez quelques notes synthétiques

Pourquoi ne pas tout écrire ?

Il est tentant pour un orateur débutant d'écrire l'ensemble de son intervention et de la lire le moment venu. Après tout, on est certain d'éviter le trou noir, la panique, et l'essentiel c'est que l'information soit donnée, non ?

Faux.

Si vous avez les yeux fixés sur votre texte, vous perdez le contact avec le public. Si les membres de votre auditoire n'avaient voulu qu'une lecture, il aurait été aussi simple de leur envoyer un courriel avec votre texte, qu'ils auraient déchiffré eux-mêmes. Chacun serait resté chez soi et personne n'aurait perdu son temps. Mais en se déplaçant pour vous écouter et vous voir, ils ont fait la démarche de communiquer avec vous. Ils sont venus voir un spectacle coloré et vivant et pas une lecture grise et terne. Alors adressez-vous à eux, soyez vivant! Lire son texte, c'est s'enfermer alors que votre démarche d'orateur implique une ouverture maximale.

D'autre part, concentrer son attention sur la lecture, c'est prendre le risque de négliger sa voix, son ton, son corps et ses gestes et par conséquent de ne pas mettre tous les moyens à contribution pour faire passer le message que vous êtes venu livrer.

Lire ses notes c'est négliger son public. Laissons cela aux politiques dont c'est une partie du métier et qui n'ont absolument pas la possibilité de préparer parfaitement chacune de leurs interventions. Certains d'entre eux utilisent d'ailleurs deux prompts transparents aux yeux du public, placés de part et d'autre de leur pupitre, donnant ainsi l'impression qu'ils improvisent.

Il est cependant des circonstances où la lecture est possible. Il s'agit de situations particulièrement solennelles, telles que les cérémonies. La lecture permet de ne pas être submergé par l'émotion. Que cela ne vous dispense pas de mettre le ton, de regarder le public, et surtout de vivre votre texte. L'adresse de Steve Jobs à l'université de Stanford en juin 2005, dans un exercice qui ne lui était pas courant, en est un exemple. Lui qui était habitué aux conférences ultra-efficaces sans notes, était impeccable de sobriété et de sincérité. Il y évoquait notamment la mort et son cancer.

Si l'on décide de ne pas lire ses notes ou de s'y référer uniquement en cas de trou de mémoire, on imagine cependant facilement que pour ne rien laisser au hasard, il est judicieux d'écrire l'ensemble de son intervention et de l'apprendre par cœur. C'est le meilleur moyen de ne jamais s'emmêler les pinceaux, de trouver ses mots et de ne pas s'enfermer dans des explications à n'en plus finir, non ?

Encore faux.

Tout d'abord parce que c'est très difficile. La mémoire est comme un muscle et les comédiens l'entretiennent quotidiennement, mais pour le commun des mortels cela représente un effort important.