

Partie I

COMMENT PRÉPARER UNE PRÉSENTATION ORALE ?

Oubliez l'idée selon laquelle avec un peu de talent, vous pourrez improviser et vous sortir de n'importe quelle situation. Oubliez cette idée dès maintenant, car elle est responsable de nombreux échecs. La préparation est, quoi que vous fassiez, la clé de la réussite. Même l'improvisation, ça se prépare !

Plus vous débutez dans l'exercice de la présentation orale, et plus le temps de préparation dont vous aurez besoin sera important.

Ne grillez pas les étapes ! En effet, tout le travail de préparation que vous réaliserez vous sera utile, non seulement pour votre prochaine présentation, mais aussi pour de nombreux aspects de votre vie professionnelle, étudiante et personnelle. Oui, c'est un peu fastidieux au départ, mais c'est de l'investissement utile pour l'avenir !

Dans cette première partie qui s'intitule « Comment préparer une présentation orale? », nous allons aborder de nombreux sujets. L'idée est relativement simple : vous présenter toutes les étapes qui vont se succéder, entre le moment où vous apprenez la bonne nouvelle et le jour J de la présentation.

Dans cette première partie, nous allons voir ensemble comment procéder avec méthode pour préparer au mieux votre présentation, en fonction des différentes situations que vous pourriez rencontrer.



Contenu de cette partie

1. J'apprends la bonne nouvelle.
2. Qu'attend-on de moi?
3. Comment m'organiser?
4. Période 1 : J'effectue des recherches.
5. Période 2 : J'écris ma présentation.
6. Période 3 : Je m'entraîne à l'oral.
7. Je me prépare pour le jour J.

Chapitre I

J'apprends la bonne nouvelle

Ça y est, votre présentation est programmée ! C'est vous qui l'avez prévu ou quelqu'un d'autre a décidé à votre place. Peu importe ! Que cela vous enthousiasme ou qu'au contraire vous trouviez le monde particulièrement injuste, il va falloir vous y faire, parce qu'il n'y a aucun moyen de se défilier.

À ceux qui sont déjà anxieux, rassurez-vous ! Non seulement, tout va très bien se passer, mais en plus le sentiment de fierté que vous ressentirez vous aidera à gagner en confiance en vous. Seule condition de la réussite : ne pas négliger la préparation.

À ceux qui pensent que ce n'est pas fait pour eux, détendez-vous ! Les orateurs nés n'existent pas ! Il n'existe que des personnes, comme vous ou moi qui, un jour, ont été contraintes de prendre la parole en public pour faire passer un message et qui ont appris à le faire correctement. Il n'y a que des personnes qui ont appris ou non les techniques de

60 MINUTES POUR APPRENDRE À PARLER EN PUBLIC

communication. C'est tout ! Dans ce processus, il n'existe aucun mystère, aucune injustice, aucune magie, seul l'apprentissage compte. Et absolument tout le monde est capable d'acquérir cette compétence.

Maintenant que nous sommes tombés d'accord sur les principes fondamentaux, nous allons pouvoir commencer le travail de préparation.

Chapitre 2

Qu'attend-on de moi ?

Avant de commencer le moindre travail de préparation, il est essentiel que vous sachiez ce que l'on attend de vous. Autrement dit, voici les deux questions préliminaires auxquelles vous devez obtenir des réponses :

- Quel est l'exercice auquel je dois me conformer ?
- Quels sont les enjeux de ma présentation orale ?

L'exercice de présentation

Il existe une grande diversité de types de présentations possibles. Chacune d'entre elles répond à ses propres règles, ses propres codes et poursuit ses propres objectifs. Pour ne pas faire de « hors sujet », il faut donc commencer par définir quelle forme doit prendre votre présentation orale. Pour simplifier cette question, j'ai choisi de regrouper ces différentes formes dans trois catégories largement connues : le discours, l'exposé et la formation. Ci-après, je vais décrire

les caractéristiques de ces trois catégories. Puis, en fonction des informations acquises, ce sera à vous de déterminer dans laquelle de ces catégories entre la présentation que vous devez réaliser.

Le discours

Le discours a une dimension éminemment politique. Qu'il soit prononcé par un grand politicien ou par le directeur de branche de votre entreprise, le discours a une double fonction : **convaincre et créer du changement.**

Le contenu du discours doit donc être particulièrement fort et porté par une personnalité que l'on appellera charismatique. Vous ne pensez pas avoir une « personnalité charismatique » ? Aucun problème, vous verrez dans la deuxième partie que l'on est principalement ce que l'on croit être. Si vous arrivez à vous convaincre que vous avez du charisme, alors de fait, vous en aurez ! Facile, non ?

D'un point de vue technique, le discours répond à certaines exigences :

- Il doit être prononcé dans un **temps limité : pour être percutant, il ne doit pas être trop long.**
- Toutes les informations contenues dans le discours doivent avoir pour **objectif de convaincre** l'auditoire (tout ce qui ne sert pas l'argumentation doit aller directement à la poubelle).

Quand on souhaite préparer un discours, on doit se demander :

- **À quelle conclusion vais-je les amener ?**

Exemple

Vous êtes l'avocat général (le procureur) de la cour d'assises d'Aix-en-Provence. L'ensemble des éléments du dossier vous ont convaincu : l'accusé est coupable du crime dont on l'accuse. Le problème : il faut que le jury de la cour d'assises en soit également convaincu pour que l'accusé soit condamné.

À la fin du procès, quand tous les témoins auront été entendus, vous aurez une ultime chance de les convaincre : votre réquisitoire. Le réquisitoire est une forme de discours. Tout comme l'est la plaidoirie des avocats. L'objectif de votre réquisitoire sera de créer chez les jurés cette intime conviction que l'accusé est coupable et qu'il mérite d'être condamné.

- **Sur quel chemin vais-je les guider, pas à pas, pour qu'ils arrivent à cette conclusion ?**

Exemple

Pour réussir à convaincre les membres du jury, vous disposez d'un panel d'outils qui serviront votre argumentation : des preuves concrètes (ses empreintes ont été relevées sur l'arme du crime), des témoignages (on l'a vu s'enfuir en courant du lieu du crime) et des indices (il avait de bonnes raisons de tuer cette personne).

En parallèle de ces éléments factuels, vous pouvez également recourir à des arguments psychologiques et émotionnels qui permettront d'enfoncer le clou : *« Ce qui est arrivé à la victime pourrait arriver à chacun d'entre nous. Si nous ne mettons pas cette personne en prison, personne n'est à l'abri ! »*

Au moment d'écrire votre réquisitoire, il faudra que vous placiez vos arguments dans un ordre précis (c'est

Exemple

ce que l'on appelle un chemin d'argumentation). Au bout de ce chemin, toutes les personnes qui vous auront écouté ne doivent penser qu'une seule chose : l'accusé est coupable !

L'exposé

Contrairement au discours, l'exposé ne cherche à convaincre personne. **Il expose les faits.** Son objectif est donc informatif : il informe.

C'est typiquement l'exercice que nous avons tous effectué à l'école des dizaines de fois. Le professeur demande : « Arthur, la semaine prochaine tu nous parleras de la pêche aux huîtres dans la Chine médiévale. » Et alors, Arthur, peu confiant face à cet exercice, doit partir en recherche de toutes les informations disponibles sur ce sujet, que ce soit sur le Web, ou au CDI de son école. Il devra ensuite trier les informations et les mettre dans l'ordre pour les présenter à toute sa classe.

Dans le monde de l'entreprise ou à l'occasion d'un témoignage, on peut être amené à réaliser un exposé. En général (et ce qui est rassurant), c'est que contrairement à ce qu'on a vécu à l'école (et ce qu'est en train de subir le pauvre Arthur), si on nous demande à faire un exposé à l'âge adulte, c'est parce qu'on est reconnu comme étant un spécialiste ou un expert sur le sujet dont on doit parler.

Ce que notre auditoire attend de nous dans ce cas, c'est que nous partagions avec lui notre expertise. En général, un exposé doit présenter des informations précises, chiffrées et dont les sources sont considérées comme fiables. Il doit permettre à l'auditoire de s'appropriier un sujet qu'il ne maîtrise pas. Pour cette raison, la période de présentation est généralement suivie d'un temps au cours duquel l'auditoire est amené à poser des questions.