



Dale Carnegie **Parlez en Public Aisément**

eBook

Première partie

Parler en public facilement et rapidement

De prime abord, vous vous dites probablement : «Existe-t-il vraiment une méthode simple et rapide pour apprendre à parler en public, ou s'agit-il d'un simple titre racoleur, sans garantie de résultats ?»

Non, je n'exagère pas. Je vais réellement vous révéler un secret capital, un secret grâce auquel vous apprendrez à parler immédiatement en public et ce, plus facilement. Où ai-je appris cette méthode ? Dans un livre ? Non. Lors d'un cours universitaire sur la prise de parole en public ? Non. Je n'y ai jamais entendu parler de ce sujet. C'est sur le terrain que j'ai acquis cette technique: progressivement, lentement et péniblement.

Si seulement, à l'université, quelqu'un avait pu me livrer ce mot de passe pour parler et écrire efficacement, j'aurais évité des années d'efforts douloureux, en vain. Par exemple, j'ai un jour écrit un livre sur Lincoln. Or, pendant la phase d'écriture, j'ai jeté à la poubelle et gaspillé au moins une année d'efforts, qui auraient pu être sauvés et récupérés si j'avais eu connaissance de ces secrets exceptionnels que je vais vous divulguer.

La même chose m'est arrivée alors que j'écrivais un roman. Cela m'a pris deux ans.

Et une autre fois tandis que j'écrivais un ouvrage sur la prise de parole en public. Encore une année de perdue, jetée à la poubelle, parce que je ne connaissais pas les secrets pour réussir à écrire et parler efficacement.



Si possible, consacrez plusieurs années à la préparation

Mais quels sont donc ces secrets si précieux que je fais miroiter devant vos yeux ? Ceci, tout simplement: parlez d'un sujet dont vous avez mérité de parler, de par vos longues études ou votre expérience dans ce domaine. Parlez d'un sujet que vous connaissez et que vous êtes conscient de maîtriser. Ne passez pas dix minutes, ni dix heures, à préparer une présentation : passez-y dix semaines, dix mois. Mieux encore, passez-y dix ans.

Parlez d'un sujet qui suscite votre intérêt. Parlez d'un sujet que vous désirez ardemment communiquer à votre auditoire.

Pour illustrer mes propos, examinons le cas de Gay Kellogg, une femme au foyer qui habite à Roselle, dans le New Jersey. Avant de s'inscrire à l'un de nos séminaires à New York, Gay Kellogg n'avait jamais parlé en public. Elle était terrifiée. Elle redoutait toute prise de parole en public, qu'elle considérait comme un art obscur, bien au-delà de ses compétences. Et pourtant, dès la quatrième séance du séminaire, lors d'une prise de parole impromptue, elle réussit à tenir son auditoire en haleine. Je lui avais demandé de nous parler du plus grand regret de sa vie. Gay Kellogg parla de façon vraiment émouvante. L'auditoire eut bien du mal à retenir ses larmes. J'en sais quelque chose. Moi-même, je parvins difficilement à empêcher les larmes de couler sur mes joues. Voici ce qu'elle nous dit ce jour-là :

«Le plus grand regret de ma vie, c'est de n'avoir jamais connu l'amour d'une mère. Ma mère est morte alors que je n'avais qu'1 an. J'ai été élevée par une succession de tantes et d'autres parents qui étaient si absorbés par leurs propres enfants qu'ils n'avaient pas de temps à me consacrer. Je ne suis jamais restée très longtemps avec chacun d'eux. Ils étaient tous désolés de me voir arriver et bien contents de me voir repartir. Ils ne se sont jamais intéressés à moi, ni montré aucun signe d'affection à mon égard. Je

savais que je n'étais pas désirée. Même si je n'étais qu'une enfant, je le sentais. Je m'endormais souvent en pleurant de solitude. Au fond de mon coeur, ce que j'attendais le plus, c'était que quelqu'un demande à voir mon bulletin scolaire. Mais personne ne me l'a jamais demandé. Tout le monde s'en foutait. Enfant, tout ce dont j'avais besoin, c'était un peu d'amour. Et personne ne m'en a jamais donné.»

Gay Kellogg avait-elle passé dix ans à préparer cette intervention ? Non, vingt ans. Elle s'était préparée à cette présentation au moment où, enfant, elle pleurait en s'endormant. Elle s'était préparée à parler alors qu'elle avait mal au coeur, parce que personne ne s'intéressait à son bulletin scolaire. Pas étonnant qu'elle ait pu parler de ce sujet. Elle n'aurait pas pu effacer ces souvenirs d'enfance de sa mémoire. Gay Kellogg avait redécouvert une mine de réminiscences tragiques, de sombres sentiments enfouis au fond d'elle. Elle n'a pas eu besoin de chercher très loin. Pas besoin non plus de préparer son intervention. Il lui suffisait de laisser ses sentiments, ses souvenirs enfouis, remonter à la surface, comme le pétrole jaillit d'un puits.

Jésus a dit: «Mon joug est facile à porter et mon fardeau léger.» Il en va de même pour le joug et le fardeau d'une présentation efficace. Les présentations inefficaces sont souvent celles qui sont écrites et mémorisées, celles qui font transpirer jusqu'à en devenir artificielles. À l'inverse, les bonnes présentations sont celles qui montent en vous comme une fontaine. Beaucoup parlent comme je nage. Je me débats, je lutte contre l'eau et je m'épuise pour un résultat qui vaut le dixième de celui des experts. Les mauvais orateurs, à l'instar des mauvais nageurs, deviennent tendus et crispés. Ils s'emmêlent dans leurs propres noeuds et finissent par passer à côté de leur objectif.

Soyez enthousiaste à propos de votre sujet

Même les orateurs les plus médiocres sont capables de faire de superbes présentations, à condition de parler d'un sujet qui les a profondément émus. De cela, j'ai pu voir un exemple frappant, il y a quelques années, alors que j'animais un séminaire pour la Chambre de Commerce de Brooklyn. Cet exemple, je m'en souviendrai toute ma vie. Voici ce qu'il s'est passé :

Notre séance était consacrée à la prise de parole impromptue. Une fois le groupe réuni, je leur ai posé la question suivante : «Quel est le défaut des religions, si toutefois il y en a un ?»

L'un des participants (un homme qui, soit dit en passant, n'avait jamais terminé le lycée) a eu sur l'auditoire un effet que je n'avais jamais observé chez aucun autre orateur, au long de toutes ces années passées à former les autres à parler en public. Son intervention était si émouvante que, lorsqu'il a eu terminé, toutes les personnes présentes dans la salle se sont levées dans un hommage silencieux.

Cet homme venait de raconter la plus grande tragédie de sa vie: le décès de sa mère. Il était tellement dévasté, tellement détruit par le chagrin qu'il ne voyait plus l'intérêt de continuer à vivre. Il raconta que, chaque fois qu'il sortait, même par grand soleil, il avait l'impression d'errer dans un brouillard. Il avait envie de mourir. En plein désespoir, il se rendit dans son église, s'agenouilla et pleura. Il récita un chapelet et ressentit une grande paix l'envahir, une paix divine de résignation : «Ce n'est pas ma volonté, mais la Tienne qui sera accomplie.»

En guise de conclusion, il dit aux autres participants, avec a voix d'une révélation reçue: «Il n'y a rien de mal avec la religion! Il n'y a rien de mauvais dans l'amour de Dieu.»

Je n'oublierai jamais cette intervention ni son impact émotionnel. Lorsque je félicitai ce participant pour sa présentation très émouvante, il me répondit: «Oui et je l' ai faite sans aucune préparation.»

Préparation ? À vrai dire, s'il n'avait pas préparé cette présentation, je ne sais pas ce qu'est une préparation. Bien entendu, il voulait dire qu'il n'avait pas été prévenu qu'il devrait parler de ce sujet. Et je suis content qu'il n'ait pas été prévenu. S'il l'avait été, sa présentation aurait probablement été beaucoup moins percutante. Il aurait galéré à en rédiger les moindres détails. En essayant d'en faire un discours, il aurait rendu son intervention artificielle. Au lieu de cela, il a fait exactement comme Gay Kellogg quelques années plus tard: il s'est levé et a ouvert son coeur, en parlant comme un être humain parle à un autre être humain.

La vérité, c'est qu'il se préparait à faire cette intervention au moment où il s'est agenouillé et qu'il a récité ce chapelet en pleurant. Vivre, ressentir, penser et subir «les frondes et les flèches de la fortune outrageante», voici la meilleure définition d'une préparation efficace, pour parler comme pour écrire.

Recherchez des sujets au fond de vous

Les débutants ont-ils conscience de cette nécessité à chercher des sujets dans leur for intérieur ? En avoir conscience ? Ils n'en ont même jamais entendu parler ! Ils vont plus vraisemblablement chercher l'inspiration dans l'un ou l'autre magazine. Par exemple, je me souviens d'avoir rencontré, un jour, l'une de nos participantes dans le métro, une femme qui était découragée parce qu'elle avait l'impression de ne pas progresser dans ce séminaire. Je lui ai demandé de quoi elle avait parlé la semaine précédente. J'ai appris qu'elle avait parlé du droit de Mussolini à envahir ou non l'Ethiopie. Elle avait collecté ses informations dans un article paru dans le magazine Time. Elle avait lu l'article deux fois. Je lui ai demandé si ce sujet l'intéressait, ce à quoi elle m'a répondu non. Je lui ai alors demandé pourquoi elle avait décidé d'en parler. «À vrai dire,» m'a-t-elle répondu, «il fallait que je parle de quelque chose et j'ai choisi ce sujet.»

Imaginez: voilà une femme qui avait essayé de parler des guerres de Mussolini en Ethiopie, alors qu'elle admettait n'avoir que peu de connaissance et aucun intérêt pour ce sujet. Elle n'avait pas pensé à choisir un sujet dont elle avait mérité de parler.

Après quelques échanges, je lui ai dit: «Je vous écouterai avec respect et intérêt si vous me parliez de quelque chose que vous avez vécu et que vous connaissez. Mais ni moi ni personne d'autre ne s'intéressera à un sujet qui ne vous intéresse même pas vous-même, comme l'invasion de l'Ethiopie par Mussolini. Vous ne vous y connaissez pas suffisamment pour mériter notre attention ni notre respect.»

Parlez avec votre coeur, pas avec un livre

Dans nos séminaires sur la prise de parole en public, nombreux sont les participants qui ressemblent à cette femme. Ils cherchent un sujet dans un livre ou un magazine, plutôt que dans leurs propres connaissances et convictions. Par exemple, il y a quelques années, j'étais l'un des trois membres du jury pour un concours inter-universitaire de prise de parole sur NBC. Les membres du jury n'ont jamais vu les orateurs. Nous les avons écoutés depuis le Studio 8G au Radio City. J'aurais voulu, tellement voulu que chaque étudiant et professeur de prise de parole en public assiste à ce qui s'est passé dans ce studio. Le premier orateur a parlé de «la démocratie à la croisée des chemins». Le suivant a choisi d'expliquer «comment éviter la guerre». Malheureusement, il paraissait évident qu'ils ne faisaient que réciter ce qu'ils avaient soigneusement mémorisé et répété. Par conséquent, ni l'invité du studio ni les membres du jury ne leur ont prêté beaucoup d'attention. L'un des membres du jury était Willem Hendrik Van Loon. Lorsqu'il a commencé à dessiner une caricature de l'un des participants au concours, tout le monde a commencé à se lever, à le regarder faire, en ignorant l'amateurisme des interventions, les discours mémorisés qui étaient diffusés.

En revanche, l'orateur suivant a immédiatement capté mon attention. Cet étudiant en dernière année à Yale nous a expliqué ce qui n'allait pas au sein des universités. Il avait mérité le droit de parler de ce sujet. Nous l'avons écouté avec respect. Toutefois, l'orateur qui a reçu le premier prix avait commencé son intervention en ces termes:

«Je reviens juste d'un hôpital, où l'un de mes amis est sur le point de mourir suite à un accident de voiture. La plupart des accidents de la route sont le fait de la jeune génération. Or moi, je fais partie de cette génération et je voudrais vous parler des causes de ces accidents.»

Dans le studio, tout le monde s'est tu et l'a écouté parler. Il parlait de réalités, sans essayer d'en faire un discours. Il parlait d'un sujet dont il avait mérité le droit de parler. Il parlait avec ses tripes.

Montrez que vous désirez ardemment communiquer

Toutefois, je me dois de vous préciser que le simple fait de mériter le droit de parler d'un sujet ne suffit pas pour produire une présentation attrayante. Il faut autre chose, un élément crucial pour la prise de parole en public. En bref, voici de quoi il s'agit: en plus de mériter le droit de parler de votre sujet, vous devez démontrer un désir ardent et constant de communiquer vos convictions et de transmettre vos sentiments à votre auditoire.

Illustration: supposons que l'on me demande de parler de la culture du maïs et de l'élevage de porcs. J'ai passé vingt ans de ma vie dans une exploitation semblable au Missouri. Par conséquent, j'ai incontestablement mérité le droit de parler de ce sujet. En revanche, je n'ai pas de désir particulier d'en parler. Mais supposons que l'on me demande d'expliquer les lacunes de la formation que j'ai reçue à l'université. Je peux difficilement échouer en parlant de ce sujet. En effet, je remplis bien les trois conditions préliminaires pour en faire une bonne présentation. Tout d'abord, je parlerais d'un sujet dont j'ai mérité le droit de parler. Ensuite, j'aurais l'envie de vous transmettre mes convictions et sentiments profonds. Enfin, je pourrais illustrer mes propos d'exemples clairs et convaincants grâce à ma propre expérience.

Lorsque Gay Kellogg a expliqué le plus grand regret de sa vie, celui de n'avoir jamais connu l'amour d'une mère, elle avait non seulement mérité le droit d'en parler de par les souffrances qu'elle a traversées. Mais elle avait également un désir ardent et émouvant de nous en parler. De même pour le participant qui a parlé lors du cours à la Chambre de Commerce de Brooklyn à propos du décès de sa mère. «Ce n'est pas ma volonté, mais la Tienne qui sera accomplie.»

À maintes reprises, le cours de l'Histoire a été bouleversé par ceux qui avaient le désir et le pouvoir de transmettre leurs convictions et leurs émotions à leur auditoire. Si John Wesley n'avait pas eu ce désir

ni cette capacité, il n'aurait jamais pu fonder une secte religieuse capable d'envahir le monde. Si Pierre l'Ermite n'avait pas eu ce désir et cette capacité, il n'aurait jamais pu susciter l'imagination du monde entier et plonger l'Europe dans les futilités et sanglantes Croisades pour la possession de la Terre Sainte. Si Hitler n'avait pas eu cette capacité innée à transmettre sa haine et son amertume à son auditoire, il n'aurait pas pu prendre le pouvoir en Allemagne et plonger le monde dans la guerre.

Parlez de vos expériences

Vous êtes maintenant prêt à faire au moins une dizaine de bonnes présentations, des présentations que personne d'autre sur Terre ne pourrait faire à part vous, parce que personne d'autre n'a jamais vécu exactement ce que vous avez vécu. Quels sont ces sujets ? Je ne sais pas. Mais vous si. Par conséquent, gardez une feuille de papier sur vous pendant quelques semaines et notez-y, lorsque vous y pensez, tous les sujets dont vous seriez prêt à parler d'expérience. Ces sujets peuvent concerner le plus grand regret de votre vie, votre plus grande ambition ou les raisons pour lesquelles vous avez aimé (ou pas) l'école. Faites cela et vous serez surpris de voir votre liste de sujets s'allonger si rapidement.

J'ai de bonnes nouvelles pour vous: vos progrès en tant qu'orateur dépendront bien plus du choix de votre sujet que de votre capacité innée à parler en public. Vous vous sentirez à l'aise, capable de parler instantanément de façon percutante à condition de faire ce qu'a fait Gay Kellogg: parler d'une expérience qui vous a profondément affecté, d'une expérience qui hante votre esprit depuis vingt ans. Par contre, vous ne vous sentirez jamais complètement à l'aise si vous essayez de parler de l'invasion de l'Éthiopie par Mussolini ou de la démocratie à la croisée des chemins.

Parlez de sujets que vous avez étudiés

Le fait de parler de vos expériences personnelles est manifestement la méthode la plus rapide pour développer votre courage et votre confiance en vous. Seulement, avec un peu d'expérience, vous souhaitez probablement parler d'autres sujets. Mais quels sujets ? Et où les trouver ? Partout. Par exemple, j'ai un jour demandé à un groupe de cadres de l'opérateur téléphonique new-yorkais de noter, pendant la semaine, toutes les idées qui leur venaient à l'esprit comme sujets potentiels d'une présentation future. C'était au mois de novembre.

L'un d'entre eux a vu la fête de Thanksgiving imprimée en rouge sur le calendrier et a parlé des différents jours fériés. Un autre a vu des pigeons dans la rue. Cela lui a donné une idée. Il a parlé des pigeons, une présentation que je n'oublierai jamais. Mais le grand gagnant, ce soir-là, était un participant qui avait observé une punaise en train de grimper le long du col d'un homme dans le métro. Il nous a donc fait une présentation dont je me souviens encore vingt ans après.

Emmenez avec vous un petit cahier de notes

Pourquoi ne faites-vous pas comme Voltaire ? Voltaire, l'un des écrivains les plus renommés du dix-huitième siècle, gardait, dans sa poche, ce que nous pourrions appeler un «petit carnet de notes», dans lequel il notait ses pensées et idées au gré de ses divagations. Pourquoi vous-même n'emmèneriez-vous pas un petit carnet de notes avec vous ? Vous pourrez alors, si vous vous retrouvez irrité par un vendeur discourtois, par exemple, inscrire le mot «discourtois» dans votre petit carnet.

Ensuite, essayez de vous rappeler deux ou trois autres incidents avec des personnes discourtoises. Sélectionnez le meilleur incident et expliquez-nous ce que nous devrions faire dans ce type de situation. Et voilà ! Vous avez maintenant une présentation de deux minutes sur le manque de courtoisie.

Dès que vous commencez à rechercher des sujets de présentations, vous en trouverez partout où vous allez : chez vous, au bureau ou dans la rue.

Chantez quelque chose de simple

N'essayez pas de parler d'un problème d'envergure mondiale, comme «la bombe atomique». Choisissez un sujet simple, n'importe lequel ou presque, à condition que l'idée vous tombe dessus, et non l'inverse. Par exemple, j'ai récemment entendu une étudiante de ce cours, Mary A. Leer, originaire de Chicago, parler des «portes dérobées». Vous auriez, en la lisant, trouvé cette présentation bien monotone. Mais si seulement vous aviez pu l'entendre, vous l'auriez adorée. En effet, elle-même faisait preuve d'un enthousiasme particulièrement fort à propos de sa porte de derrière. À vrai dire, je n'ai jamais, avant cela, entendu quiconque parler avec autant de passion d'une porte de derrière qu'elle avait repeinte ! Ce que j'essaie de vous dire, c'est que vous pouvez choisir pratiquement n'importe quel sujet pour votre présentation, à la seule condition d'avoir mérité le droit d'en parler de par vos études ou votre expérience, de faire preuve d'enthousiasme et d'avoir envie de le partager.

Voici la fameuse présentation sur les portes !

«Il y a quatre ans, lorsque j'ai emménagé dans mon appartement actuel, la porte de derrière était peinte dans un gris fade et triste. C'était horrible. Chaque fois que j'ouvrais cette porte, ça me déprimait. J'ai donc décidé d'acheter un pot de superbe peinture bleue et j'ai peint l'extérieur de la porte, les pilastres et l'intérieur du chambranle. Cette peinture était d'un bleu magnifique, le plus beau que je n'avais jamais vu. Après ça, chaque fois que j'ouvrais la porte, j'avais l'impression de regarder un morceau de ciel.

«Je n'ai jamais été aussi en colère de ma vie que ce fameux soir où, une fois rentrée chez moi, je me suis aperçue que le peintre de la maison avait ouvert ma porte et recouvert le bleu magnifique de mon chambranle d'un gris monotone et hideux. J'aurais pu l'assommer, ce peintre.

«Les portes de derrière en disent beaucoup plus sur les gens que les portes de devant. En effet, les portes de devant sont souvent particulièrement soignées, dans le seul but de vous impressionner. Alors que les portes de derrière, elles, racontent des histoires. Une porte de derrière négligée laisse deviner une maison négligée également. En revanche, une porte de derrière peinte de façon colorée et joyeuse, garnie de pots de fleurs, avec des poubelles décorées et ordonnées, ce type de porte laisse deviner une personne intéressante, dotée d'une imagination débordante. J'ai déjà acheté un pot de magnifique peinture bleue et, samedi prochain, je vais m'amuser comme une folle. Je vais redonner vie et inspiration à ma porte de derrière.»

Ainsi fut fait. Ils sont légions, les exemples montrant le pouvoir d'orateurs qui :

- (a) Ont mérité le droit, de par leurs études ou leur expérience, de parler de leur sujet ;
- (b) Sont eux-mêmes passionnés par ce sujet ; et
- (c) Ont envie de partager leurs idées et leurs sentiments à leur auditoire.



Préparation et présentation

Voici huit principes qui vous aideront considérablement dans la préparation de vos présentations :

I. Notez succinctement les choses intéressantes que vous souhaitez mentionner.

II. Ne rédigez pas votre présentation.

Pourquoi ? Parce que si vous le faites, vous utiliserez un langage écrit et non pas un langage simple et conversationnel. Et une fois debout, face à votre auditoire, vous tenterez probablement de vous souvenir de ce que vous avez écrit. Ceci vous empêchera de parler de façon naturelle et avec flamme.

III. Ne mémorisez jamais, jamais, jamais votre présentation au mot à mot.

Si vous mémorisez votre présentation, vous risquez, presque avec certitude, de l'oublier. Ce qui risque de ravir votre auditoire, qui a horreur d'écouter une présentation toute faite. Et même si vous ne l'oubliez pas, votre présentation donnera l'impression d'avoir été apprise par coeur. Vous aurez un regard distant dans les yeux et une intonation tout aussi distante dans votre voix. Vous ne donnerez pas l'impression d'un être humain en train d'essayer de raconter quelque chose.

Si, pour une présentation plus longue, vous avez peur d'oublier ce que vous devez dire, prenez quelques notes brèves et tenez-les en main pour y jeter un coup d'oeil de temps en temps. C'est ce que, personnellement, je fais d'habitude.

IV. Garnissez votre présentation d'illustrations et d'exemples.

La façon la plus simple, et de loin, pour rendre une présentation intéressante, consiste à l'illustrer par des exemples. Pour illustrer mes propos, prenons ce manuel que vous lisez en ce moment même.

Près de la moitié de ces pages sont dédiées à des illustrations. D'abord, il y a l'exemple de la présentation de Gay Kellogg sur les souffrances qu'elle a endurées pendant l'enfance. Ensuite, l'exemple de l'orateur sur ce qu'il y a de mal avec la religion. Puis, l'exemple de cette femme qui a tenté de parler de l'invasion de l'Ethiopie par Mussolini. Cet exemple est suivi par l'histoire des quatre étudiants et du concours de présentations à la radio, etc. Mon plus gros problème, pour rédiger un manuel ou préparer une présentation, n'est pas de trouver des idées, mais de trouver des exemples pour les illustrer de façon claire, vivante et inoubliable. Les anciens philosophes romains avaient l'habitude de dire: «Exemplum docet» (l'exemple est un enseignement). Et ils avaient raison !

Par exemple, laissez-moi vous démontrer la valeur d'une illustration. Il y a des années de cela, un congressiste a fait une présentation impétueuse, accusant le gouvernement de gaspiller nos impôts en imprimant des pamphlets inutiles. Il a alors illustré ses propos en expliquant que le gouvernement avait imprimé un pamphlet sur «La vie amoureuse de la grenouille-taureau». J'aurais oublié cette présentation, qui remonte à des années, s'il n'y avait pas eu cette illustration spécifique, «La vie amoureuse de la grenouille-taureau». J'oublierai sans doute un million d'autres événements de cette dernière décennie. Mais je n'oublierai jamais cette accusation portée au gouvernement américain de gaspiller nos impôts en imprimant et en distribuant des pamphlets du type «La vie amoureuse de la grenouille-taureau» !

Exemplum docet. Non seulement l'exemple est un enseignement, mais c'est sans doute la seule chose qui enseigne véritablement. J'ai entendu des allocutions brillantes que j'ai aussitôt oubliées, parce qu'aucun exemple ne les a gravées dans ma mémoire.

V. Maîtrisez votre sujet bien plus que vous ne pourrez le montrer.

Ida Tarbell, l'un des écrivains les plus récompensés aux États-Unis, m'a raconté, il y a quelques années, qu'elle avait reçu un message de S.S. McClure, le fondateur du McClure's Magazine, lui demandant de rédiger un article de deux pages sur le câblage transatlantique. Mademoiselle Tarbell a interviewé le directeur londonien du Atlantic Cable et a recueilli toutes les informations nécessaires pour écrire son article de 500 mots. Mais elle ne s'est pas arrêtée là. Elle s'est rendue à la bibliothèque du British Museum et a potassé des articles et des bouquins sur le sujet, ainsi que la biographie de Cyrus West Field, l'homme qui a fait poser le câble transatlantique. Elle a étudié les coupes transversales des câbles sur écran au British Museum, puis a visité une usine dans la banlieue de Londres, où elle a pu observer la fabrication de câbles. «Lorsque j'eus finalement rédigé ces deux pages sur le câble transatlantique», raconte mademoiselle Tarbell, «j'avais suffisamment de matière pour écrire un petit livre sur le sujet. Mais cette grande quantité de matière que j'avais à ma disposition, sans pour autant l'utiliser, m'ont permis d'écrire ce que j'ai écrit avec confiance, clarté et intérêt. Elle m'a donné une réserve de pouvoir.»

Ida Tarbell avait appris, tout au long de ses nombreuses années d'expérience, qu'elle devait mériter le droit d'écrire 500 mots sur le câble transatlantique. Le même principe s'applique aux présentations orales. Octroyezvous une autorité sur votre sujet. Développez cette ressource précieuse que l'on appelle une «réserve de pouvoir».

VI. Répétez votre présentation en discutant avec vos amis.

Will Rogers préparait ses célèbres émissions de radio du dimanche soir en les testant sous forme de conversation avec les personnes qu'il rencontrait pendant la semaine. Si, par exemple, il voulait parler

de l'étalon-or, il plaçait le sujet dans la conversation pendant la semaine, sur le ton de la plaisanterie. Il constatait alors quelles blagues fonctionnaient le mieux et quelles remarques éveillaient l'intérêt. Cette méthode est infiniment plus efficace pour pratiquer une présentation que de la répéter, avec des gestes, devant un miroir.

VII. Plutôt que de vous préoccuper de votre présentation, trouvez des façons de l'améliorer.

Beaucoup de bêtises, de propos insensés et nuisibles ont été écrits à propos de la prise de parole en public. La vérité, c'est que, face à un auditoire, vous devez oublier tout ce qui concerne la voix, la respiration, les gestes, les attitudes et l'emphase. Oubliez tout, à l'exception de ce que vous dites. Ce que l'auditoire veut, comme le disait la mère d'Hamlet, c'est «plus de matière et moins d'art». Faites ce que fait le chat lorsque celui-ci tente d'attraper une souris. Il ne regarde pas autour de lui en se disant: «Je me demande de quoi ma queue a l'air, si je me tiens droit et quelle expression j'ai sur mon visage.» Oh non. Ce chat est si concentré sur le fait d'attraper une souris pour en faire son repas qu'il serait incapable de mal se tenir, ni faire mauvaise impression, même s'il le voulait. Et vous non plus, à condition d'être fondamentalement intéressé par votre auditoire et par ce que vous racontez. Au point de vous oublier vous-même.

Ne croyez pas que la formulation de vos idées ou émotions devant un public est une prouesse qui nécessite des années de formation technique, comme pour la maîtrise de la musique ou de la peinture. Tout le monde est capable de parler de façon percutante, chez lui, dans un accès de colère. Par exemple, si quelqu'un se levait et vous agressait subitement, vous vous lèveriez et prendriez la parole de façon incisive. Vos gestes, vos attitudes et votre expression faciale seraient parfaits, puisqu'ils seraient l'expression d'une colère sincère.

Et souvenez-vous, vous ne devez pas apprendre à exprimer vos émotions. À six mois déjà, vous exprimiez vos émotions magnifiquement. Demandez à n'importe quelle mère.

Observez un groupe d'enfants en train de jouer. Quelles superbes expressions ! Quelle perfection dans l'emphase, les gestes, les attitudes et la communication ! Jésus a dit : À moins de devenir de petits enfants, vous ne pourrez entrer dans le Royaume des Cieux. » Oui et, à moins d'être naturel, spontané et libre comme un enfant en train de jouer, vous ne pourrez entrer dans le royaume de la bonne expression.

La difficulté n'est pas d'essayer d'apprendre à parler avec emphase, à faire les gestes adéquats ni à vous tenir droit. Ce ne sont que des effets. Non, l'objectif, c'est de gérer la cause qui produit ces effets. Cette cause est profondément enfouie en vous. C'est votre attitude mentale et émotionnelle. Si vous adoptez la condition mentale et émotionnelle appropriée, vous parlerez admirablement. Vous n'aurez aucun effort à faire. Vous le ferez naturellement, comme lorsque vous respirez.

Pour illustrer ce conseil, voici l'histoire d'un vice-amiral de la Navy américaine qui a, un jour, participé à cette formation. Il avait commandé un escadron de la Flotte des États-Unis pendant la Première Guerre Mondiale. Il n'avait pas peur de se lancer dans un combat naval. En revanche, il avait si peur d'affronter un auditoire qu'il se déplaçait, chaque semaine, de son domicile de New Haven, dans le Connecticut, vers New York pour suivre ce cours.

Après une demi-douzaine de sessions, il était toujours aussi terrifié. Alors, l'un de nos formateurs, le professeur Elmer Nyberg, eut une idée pour faire sortir l'amiral de sa coquille. Il y avait, parmi les

participants, un homme particulièrement radical. Le professeur Nyberg le prit à part et lui dit: «Je me demandais si vous seriez prêt à nous faire une présentation percutante pour vanter votre philosophie du gouvernement. Évidemment, vous allez susciter la colère de l'amiral. Mais c'est exactement ce que j'attends. Il va s'oublier et dans son empressement à réfuter votre position, il va probablement faire une bonne intervention.» L'homme répondit «Bien sûr, avec plaisir». Il n'avait commencé son allocution que depuis quelques instants, lorsque l'amiral bondit et cria: «Arrêtez ! Arrêtez ! C'est de la mutinerie !» Il expliqua alors, de façon enflammée, combien chacun de nous est redevable à notre pays et à ses valeurs de liberté. Le professeur Nyberg se tourna alors vers l'officier de marine et lui dit: «Félicitations, Amiral! Quelle magnifique allocution!» L'amiral répondit brusquement: «Ce n'est pas une allocution, j'explique juste une ou deux choses à ce petit freluquet.»

Le professeur Nyberg expliqua que tout cela avait été un coup monté, dans le seul but de faire sortir l'amiral de sa coquille et de le pousser à s'oublier. Cet amiral venait de découvrir ce que vous découvrirez tous lorsque vous serez stimulé par une cause plus grande que vous. Vous découvrirez que toutes les peurs de parler en public disparaîtront et que vous ne devez pas penser à la forme de votre présentation. En effet, les causes qui entraînent une bonne présentation agissent pour vous de façon irrésistible.

Laissez-moi répéter cela : La forme de votre présentation n'est que l'effet d'une cause antérieure qui l'a produite. Par conséquent, si vous n'aimez pas votre présentation, ne vous embrouillez pas à essayer de la changer. Revenez aux fondamentaux et changez les causes qui l'ont produite. Changez votre attitude mentale et émotionnelle.

VIII. N'imitiez pas les autres, restez vous-même.

Au départ, je suis venu à New York pour étudier à l'Académie d'Art dramatique. Mon rêve, c'était de devenir un acteur. J'ai eu ce qui, à mes yeux, était une idée brillante, un raccourci vers le succès. Ma campagne pour atteindre l'excellence était si simple, si infaillible que j'étais incapable de comprendre pourquoi nous n'étions pas des milliers d'ambitieux à l'avoir encore découverte. L'idée en question était la suivante: J'allais étudier les acteurs célèbres de l'époque, John Drew, E. H. Sothorn, Walter Hampden et Otis Skinner. Ensuite, j'allais imiter les points forts de chacun d'entre eux et me transformer en une combinaison brillante et triomphante de toutes leurs qualités. Quel idiot j'étais! Quelle tragédie! J'ai gaspillé des années de ma vie à imiter les autres avant de faire entrer dans mon petit crâne du Missouri qu'il fallait que je reste moi-même. Et qu'il n'était pas possible d'être quelqu'un d'autre.

Pour illustrer ce que je veux dire: Il y a quelques années, j'ai décidé de rédiger le meilleur livre jamais écrit sur la prise de parole en public pour les cadres. J'avais eu, à propos de l'écriture de ce livre, la même idée folle que lorsque j'avais voulu devenir acteur: j'allais emprunter les idées de plein d'autres écrivains et les regrouper dans un bouquin, un bouquin dans lequel il y aurait tout. Par conséquent, je me suis procuré des tonnes de livres sur le sujet et j'ai passé un an à incorporer leurs idées dans mon manuscrit. Puis, je me suis finalement dit qu'une fois encore, je faisais n'importe quoi. Ce fatras d'idées émises par les autres était si synthétique, si ennuyeux qu'aucun cadre ne se serait aventuré à le terminer. J'ai donc jeté un an de travail à la

poubelle et j'ai tout recommencé. Cette fois, je me suis dit: «Il faut que tu sois Dale Carnegie, avec tous ses défauts et toutes ses lacunes. Tu ne peux pas être quelqu'un d'autre, c'est impossible.» J'ai donc abandonné l'idée de combiner les idées des autres, je me suis retroussé les manches et j'ai fait ce que j'aurais dû faire dès le départ: j'ai rédigé un livre sur la prise de parole en public à partir de mes propres expériences, observations et convictions.

Pourquoi ne pas tirer parti de ma stupide perte de temps ? N'essayez pas d'imiter les autres.

N'ayez pas peur d'être vous-même

Restez vous-même. Suivez le conseil de sage qu'Irving Berlin prodigua au regretté George Gershwin. Lorsque Berlin et Gershwin se sont rencontrés pour la première fois, Berlin était célèbre, tandis que Gershwin était un jeune compositeur qui se tuait au travail pour 35 dollars par semaine à Tin Pan Alley. Berlin, impressionné par les capacités de Gershwin, lui proposa de devenir son secrétaire musical, pour un salaire presque trois fois plus élevé. «Mais n'acceptez pas ce poste», lui conseilla Berlin. «Si vous l'acceptez, vous allez devenir un Berlin de deuxième main. Alors que, si vous persistez à rester vous-même, un jour, vous deviendrez un Gershwin de première main.» Gershwin tint compte de cet avertissement et se transforma petit à petit en l'un des compositeurs américains les plus importants de sa génération.

«Restez vous-même! N'imitiez pas les autres !» C'est un conseil judicieux aussi bien dans la musique que dans l'écriture ou la prise de parole en public. Vous êtes original. Soyez-en heureux. Jamais auparavant, depuis la nuit des temps, personne n'avait été exactement comme vous. Et jamais plus, à l'avenir, il n'y aura quelqu'un d'exactly semblable à vous. Dès lors, exploitez au maximum votre individualité. Votre présentation doit faire partie de vous, elle doit être le tissu vivant qui vous compose. Elle doit évoluer avec vos expériences, vos convictions, votre personnalité et votre façon de vivre.

Selon les dernières analyses, tout art est autobiographique. Vous pouvez chanter seulement ce que vous êtes. Vous pouvez peindre seulement ce que vous êtes. Vous pouvez écrire seulement ce que vous êtes. Vous pouvez parler seulement de ce que vous êtes. Vous devez être ce que vos expériences, votre environnement et votre héritage ont fait de vous. Pour le meilleur ou pour le pire, vous devez cultiver votre propre petit jardin. Pour le meilleur ou pour le pire, vous devez jouer votre propre instrument dans l'orchestre de la vie. Comme Emerson le disait dans son essai, «Self-reliance» :

Il arrive toujours un moment, dans l'éducation d'un homme, où il est convaincu que l'envie naît de l'ignorance, que l'imitation est suicidaire, qu'il doit s'accepter, pour le meilleur ou pour le pire, et que, même si le vaste univers est plein de merveilles, aucun grain de maïs ne lui viendra d'un autre lopin de terre que de celui qu'il lui a été donné de cultiver. La puissance qui réside en lui est d'une nature nouvelle, il est seul à savoir ce qu'il peut faire, et encore ne le sait-il qu'après avoir essayé.



En un mot

Des progrès faciles et rapides dans la prise de parole en public

Parlez d'un sujet :

- (a) Dont vous avez mérité le droit de parler, de par vos études ou votre expérience ;
- (b) Qui vous enthousiasme ; et
- (c) Que vous avez envie de partager avec votre auditoire.

- I. Prenez quelques notes brèves sur les points intéressants que vous souhaitez aborder.
- II. Ne rédigez pas votre présentation.
- III. Ne mémorisez jamais, jamais, jamais votre présentation au mot à mot.
- IV. Garnissez votre présentation d'illustrations et d'exemples.
- V. Maîtrisez votre sujet bien plus que vous ne pourrez le montrer.
- VI. Répétez votre présentation en discutant avec vos amis.
- VII. Plutôt que de vous préoccuper de votre présentation, trouvez des façons de l'améliorer.
- VIII. N'imitiez pas les autres, restez vous-même.