

BEST-SELLER INTERNATIONAL

Carmine Gallo

Devenez un
grand orateur

TED

LES 9 SECRETS DES PRISES DE PAROLE
LES PLUS BRILLANTES

A L I S I O

Devenez un grand orateur

TED

Les idées sont la monnaie du XXI^e siècle, et savoir défendre les vôtres est aujourd'hui la compétence indispensable pour atteindre vos objectifs et réaliser vos rêves.

Efficaces et mémorables, les conférences TED sont devenues la référence absolue en matière de prise de parole en public. Dans cet ouvrage, Carmine Gallo décode les meilleures d'entre elles et vous révèle les secrets des orateurs les plus populaires, à la lumière des dernières recherches en psychologie, communication et neurosciences.

De l'importance du *storytelling* à la règle des 18 minutes en passant par le choix de vos accessoires de présentation, découvrez les techniques qui feront de vous un maître de l'éloquence.

« *Devenez un grand orateur TED* est un livre intelligent et utile qui vous donnera les clés d'une présentation qui déchire. »

Daniel H. Pink, auteur du best-seller *La Vérité sur ce qui nous motive*

Auteur best-seller des *Secrets de présentation de Steve Jobs*, Carmine Gallo est conseiller en communication pour des marques telles que Pfizer, LinkedIn, Intel et Coca-Cola. Conférencier reconnu, il accompagne les chefs d'entreprise les plus respectés au monde dans leurs prises de parole.

ISBN : 978-2-37935-043-6



23€
Prix TTC France

ALISIO

Couverture : le-petitatelier.com

RAYON : VIE PROFESSIONNELLE /
DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Suivez toute l'actualité des éditions Alisio sur le blog :

www.alisio.fr

Alisio est une marque des éditions Leduc.s

Titre original : *Talk Like TED*

Copyright © Carmine Gallo, 2014.

Published by arrangement with St. Martin's Press.

All rights reserved.

Traduit de l'anglais (États-Unis) par Sylvie Deraime.

Suivi éditorial : Céline Haimé

Relecture-correction : Yannis Chevalier

Maquette : Sébastienne Ocampo

Design de couverture : Le Petit Atelier

Pour la traduction :

© 2020 Alisio,

une marque des éditions Leduc.s

10, place des Cinq-Martyrs-du-Lycée- Buffon

75015 Paris – France

ISBN : 978-2-37935-043-6

Carmine Gallo

Devenez un
grand orateur

TED

LES 9 SECRETS DES PRISES DE PAROLE
LES PLUS BRILLANTES

A L I S I O

À Vanessa, avec amour et gratitude.

SOMMAIRE

Introduction	
Les idées sont la monnaie du ^{xxi} ^e siècle	9
PARTIE 1. SUSCITEZ L'ÉMOTION	23
Chapitre 1 Libérez le maître qui est en vous	25
Chapitre 2 Maîtrisez l'art du storytelling	55
Chapitre 3 Faites la conversation	93
PARTIE 2. APPORTEZ DE LA NOUVEAUTÉ	131
Chapitre 4 Apprenez-nous quelque chose	133
Chapitre 5 Provoquez la stupéfaction	161
Chapitre 6 Ne vous prenez pas (trop) au sérieux	189
PARTIE 3. MARQUEZ LES MÉMOIRES	215
Chapitre 7 Respectez la règle des dix-huit minutes	217
Chapitre 8 Proposez une expérience multisensorielle	239
Chapitre 9 Restez vous-même	281
Note de l'auteur	291
Remerciements	293
Du même auteur	297
Table des matières	299

INTRODUCTION

LES IDÉES SONT LA MONNAIE DU XXI^e SIÈCLE

*« Je suis une machine à apprendre
et c'est le bon endroit pour apprendre. »*

Tony Robbins, TED 2006

Les idées sont la monnaie du xxi^e siècle. Et certaines personnes sont exceptionnellement douées pour exposer les leurs. Ce talent leur confère pouvoir et influence dans la société d'aujourd'hui. Il n'y a, en effet, rien de plus inspirant qu'une idée audacieuse exprimée par un formidable orateur. Les idées, efficacement présentées et vendues, peuvent changer le monde. Ne serait-il donc pas merveilleux d'identifier précisément les techniques communes aux plus grands communicants de la planète, d'assister à leurs prestations éblouissantes, pour ensuite appliquer leurs secrets et impressionner votre public ? C'est désormais possible grâce à une série de conférences mondialement célèbres, les conférences TED [pour Technology, Entertainment, Design, ou Technologie, Divertissement, Design¹], dont les meilleures sont mises à disposition gratuitement sur Internet ; grâce aussi à l'analyse scientifique de centaines d'exposés TED, à des entretiens en direct avec les intervenants les plus populaires, ainsi qu'aux intuitions qui me sont venues au fil des années passées

1. NdT.

à coacher les dirigeants charismatiques des marques les plus admirées dans le monde.

Devenez un grand orateur TED est destiné à tous ceux qui veulent s'exprimer avec plus de confiance et d'autorité. Ce livre s'adresse à quiconque est amené à faire des présentations, vend des produits et des services, ou dirige des personnes qu'il faut inspirer. Si vous avez des idées qui valent la peine d'être partagées, les techniques décrites dans ces pages vont vous aider à les articuler et à les communiquer de façon bien plus persuasive que vous ne pourriez l'imaginer.

En mars 2012, l'avocat spécialiste des droits civiques Bryan Stevenson s'est adressé à 1 000 personnes participant à la conférence TED annuelle, organisée à Long Beach, en Californie. Il a reçu la plus longue *standing ovation* dans l'histoire de TED et son intervention a été vue en ligne plus de 2 millions de fois. Stevenson a captivé son public pendant dix-huit minutes, en s'adressant à son esprit comme à son cœur. La combinaison a fonctionné. L'avocat m'a confié que ceux qui l'avaient écouté ce jour-là ont versé un total de 1 million de dollars à son organisation à but non lucratif, Equal Justice Initiative [Initiative pour une justice équitable²]. Cela équivaut à plus de 55 000 dollars par minute de discours.

Stevenson n'a pas fait une présentation PowerPoint. Il n'a utilisé aucun visuel, aucun accessoire. C'est la puissance de son récit qui a emporté la mise. Certains orateurs TED populaires recourent néanmoins à PowerPoint pour renforcer l'impact de leur discours. En mars 2011, par exemple, le professeur David Christian a lancé un mouvement visant à enseigner la « Grande Histoire » dans les établissements scolaires, à la suite d'une conférence de dix-huit minutes étayée par des diapositives visuellement attractives et d'intrigants graphiques. La « Grande Histoire » apprend aux étudiants comment le monde a évolué et quelle est la place de la Terre dans l'univers. La présentation de Christian, couvrant

2. NdT.

13 milliards d'années en moins de vingt minutes, a été regardée à plus de 1 million de reprises.

Les styles de Christian et de Stevenson sont manifestement différents et cet ouvrage vous parlera de ces deux conférenciers. L'un raconte des histoires, l'autre expose des montagnes de données dans de riches visuels ; tous deux sont également captivants, divertissants et inspirants, parce qu'ils partagent neuf secrets. Ils connaissent la science et l'art de la persuasion.

Après avoir analysé plus de 500 exposés TED (soit plus de 150 heures) et avoir conversé avec les intervenants qui remportent le plus de succès, j'ai découvert que, pour la plupart, les conférences les plus prisées ont en commun neuf éléments. Je me suis également entretenu avec des neuroscientifiques, des psychologues et des experts en communication, comptant parmi les figures les plus en pointe dans leur domaine, afin de mieux comprendre pourquoi les principes sous-tendant ces éléments fonctionnent si bien. Surtout, une fois que vous aurez appris les secrets des grands communicants, vous pourrez les adopter et vous distinguer dès votre prochain *pitch* ou exposé. Ce sont les techniques que j'ai utilisées pendant des années pour coacher des PDG, des entrepreneurs et des leaders qui ont inventé les produits ou qui dirigent les sociétés ayant un impact sur votre vie quotidienne. Même si vous ne prendrez peut-être jamais la parole à l'occasion d'une conférence TED, si vous voulez réussir en affaires, vous aurez avantage à pouvoir offrir une présentation digne d'un tel événement. Parler TED, c'est incarner un style audacieux, rafraîchissant, contemporain et convaincant, qui vous gagnera votre public.

Des idées qui valent d'être diffusées

Richard Saul Wurman a créé la conférence TED en 1984. Ce devait être un événement unique. Six ans plus tard, la manifestation a été réinventée sous la forme d'une conférence de quatre jours à Monterey, en Californie. Pour 475 dollars, les

participants pouvaient assister à divers exposés sur des sujets concernant la technologie, le divertissement et le design (d'où TED). Chris Anderson, éditeur d'un magazine technologique, a racheté le concept en 2001 et relocalisé l'événement à Long Beach, toujours en Californie, en 2009. En 2014, la conférence TED s'installait à Vancouver, au Canada, ce qui témoigne de son influence grandissante à l'échelle internationale.

Jusqu'en 2005, elle n'avait lieu qu'une fois par an : pendant quatre jours, 50 orateurs se succédaient pour des prestations de dix-huit minutes. Cette année-là, Anderson a donné à la manifestation originelle une petite sœur, appelée TEDGlobal, afin de toucher un public mondial. En 2009, l'organisation a commencé à accorder des licences à des tierces parties, autorisées à mettre en place des TEDx à l'échelle de leur communauté. En trois ans, les TEDx ont engendré plus de 16 000 présentations à travers le monde. Aujourd'hui, cinq événements TEDx sont organisés chaque jour dans plus de 130 pays.

Malgré l'étonnante croissance du commerce des conférences, les orateurs TED se sont encore vu donner l'accès à un bien plus vaste public à la faveur du lancement de TED.com, en juin 2006. Six interventions ont alors été mises en ligne pour tester le marché. Six mois plus tard, alors que le site ne proposait qu'une quarantaine d'exposés, il avait cumulé plus de 3 millions de vues. Le monde avait clairement faim de fabuleuses idées, présentées de manière attrayante, et il en veut toujours plus.

Au 13 novembre 2012, les conférences TED comptabilisaient plus de *1 milliard* de vues ; elles sont désormais regardées 1,5 million de fois par jour. Les vidéos sont traduites en 90 langues et, chaque seconde, 17 nouveaux visionnages démarrent. Comme le dit Chris Anderson : « À l'origine, c'étaient 800 personnes qui se réunissaient une fois par an ; maintenant, il y a environ 1 million de gens qui, chaque jour, regardent en ligne des conférences TED. Lorsque nous avons posté pour la première fois quelques présentations, en guise d'expérience, nous avons reçu des commentaires si passionnés que nous avons décidé d'inverser

toute l'organisation et de nous concevoir moins comme une série de conférences que comme "des idées qui valent la peine d'être diffusées", en construisant un grand site web autour de ça. La conférence reste le moteur, mais le site web est l'amplificateur qui apporte ces idées dans le monde³. »

Les six premières présentations mises en ligne sont considérées comme des classiques par les fans, qui se surnomment les « TEDsters ». Parmi les orateurs figuraient Al Gore, sir Ken Robinson et Tony Robbins. Certains d'entre eux avaient eu recours aux traditionnelles diapositives, d'autres non. Mais tous les exposés étaient émouvants, novateurs et mémorables. Aujourd'hui, TED est devenu une plateforme si influente que les acteurs et musiciens célèbres s'empressent de monter sur une scène TED lorsqu'ils ont des idées à partager. Quelques jours après avoir reçu l'Oscar du meilleur film pour *Argo*, en 2012, le réalisateur Ben Affleck est ainsi apparu à Long Beach pour parler de son travail au Congo. Plus tôt dans la même semaine, Bono, le chanteur du groupe U2, s'était exprimé sur la réussite des campagnes contre la pauvreté dans le monde. Quand les célébrités veulent être prises au sérieux, elles choisissent TED. La directrice des opérations de Facebook, Sheryl Sandberg, a écrit son best-seller *En avant toutes* après son intervention sur les femmes au travail, devenue virale sur TED.com. Les exposés TED modifient la vision du monde des gens et constituent des tremplins pour initier des mouvements dans le champ des arts, du design, des affaires, de l'éducation, de la science, de la technologie comme sur des questions planétaires. La documentariste Daphne Zuniga a assisté à la conférence de 2006. Elle en parle comme d'« un rassemblement où les entrepreneurs, concepteurs, scientifiques et artistes majeurs de la planète présentent de nouvelles idées étonnantes, dans ce qui ne peut être décrit que comme le Cirque

3. Julie Coe, « TED's Chris Anderson », [« Chris Anderson et TED »], Departures.com, mars/avril 2012, <http://www.departures.com/articles/teds-chris-anderson>

du Soleil de l'esprit⁴ ». Il n'y a pas deux événements comme celui-ci, affirme Zuniga : « Ce sont quatre jours d'apprentissage, de passion et d'inspiration [...] stimulants intellectuellement, mais je n'aurais jamais pensé que les idées entendues allaient aussi émouvoir mon cœur. » Oprah Winfrey l'a formulé avec plus de concision : « TED est le lieu où des gens brillants vont écouter d'autres gens brillants partager leurs idées. »

Les secrets de présentation de Steve Jobs

Je me trouve dans une position privilégiée pour analyser les exposés TED. J'ai écrit un livre intitulé *Les Secrets de présentation de Steve Jobs*, devenu un best-seller international. Il s'est avéré que des PDG réputés ont adopté les principes révélés dans cet ouvrage et que des centaines de milliers de professionnels utilisent la méthode pour transformer leurs présentations. Je me suis senti flatté par l'attention suscitée, mais je voulais rassurer les lecteurs sur le fait que les techniques explorées dans *Les Secrets de présentation* ne sont pas l'apanage de Steve Jobs. Il se trouve simplement que le cofondateur d'Apple, visionnaire en matière de technologie, excellait à les mettre toutes en œuvre. Ces techniques sont en fait « très TED ».

Dans le livre mentionné, je souligne que le discours historique de Steve Jobs, lors de la remise des diplômes à l'université Stanford, en 2005, témoignait magnifiquement de sa capacité à captiver un public. L'ironie veut que cette intervention soit l'une des vidéos les plus prisées sur TED.com. S'il ne s'agit pas officiellement d'une prestation TED, elle contient les mêmes éléments que les meilleures d'entre elles et a été regardée plus de 15 millions de fois.

« Votre temps est limité, alors ne le gaspillez pas en vivant la vie de quelqu'un d'autre. Ne vous laissez pas piéger par les dogmes – ce qui se résume à vivre selon la pensée d'autres gens », a dit

4. Daphne Zuniga, « The Future We Will Create – Inside the World of TED », [« L'avenir que nous voulons créer – Plongée dans l'univers TED »], documentaire, New Video Group, Inc., 2007.

Jobs aux diplômés. « Ne laissez pas le bruit des opinions des autres étouffer votre voix intérieure. Et plus important, ayez le courage de suivre votre cœur et votre intuition. Ils savent déjà, d'une certaine manière, qui vous voulez vraiment devenir⁵. » Les mots de Jobs parlaient directement au type de personnes qui sont touchées par les exposés TED. Ce sont des personnes en quête, désireuses d'apprendre. Insatisfaites du *statu quo*, elles cherchent des idées inspirantes et innovantes, à même de faire avancer le monde. Avec Steve Jobs, vous avez appris les techniques d'un maître ; dans *Devenez un grand orateur TED*, elles sont toutes réunies.

Dale Carnegie pour le XXI^e siècle

Devenez un grand orateur TED examine la science de la communication bien plus en profondeur que presque tous les autres livres disponibles sur le marché. Il vous présente des femmes et des hommes – scientifiques, auteurs, éducateurs, environnementalistes et dirigeants réputés – qui préparent et prononcent le discours de leur vie. Chacune des plus de 2 500 interventions disponibles gratuitement sur le site web TED peut enseigner quelque chose sur la prise de parole en public.

Quand j'ai commencé à réfléchir à l'écriture d'un tel livre, je pensais à quelque chose comme *Dale Carnegie pour le XXI^e siècle*. Carnegie est l'auteur du premier livre destiné au plus grand nombre sur l'art de parler en public [*Comment parler en public*], rédigé en 1915. Il avait incontestablement de l'intuition. Il recommandait aux orateurs d'être brefs. Il estimait que les histoires sont des vecteurs puissants pour se relier émotionnellement avec un auditoire. Il suggérait l'usage de figures rhétoriques comme la métaphore et l'analogie. Trois quarts de siècle avant l'invention de PowerPoint, Carnegie évoquait l'utilisation de supports

5. Stanford University, « “You've Got to Find What You Love”, Jobs Says » [« “Vous devez trouver ce que vous aimez”, dit Jobs »], rapport de Stanford, 14 juin 2005, discours de remise des diplômes de Steve Jobs, prononcé le 12 juin 2005, <http://news-service.stanford.edu/news/2005/june15/jobs-061505.html>

visuels. Il était conscient de l'importance qu'ont l'enthousiasme, l'entraînement et l'énoncé d'un message fort lorsque l'on veut émouvoir les gens. Tout ce qu'il recommandait en 1915 demeure au fondement d'une communication efficace.

Si l'idée de Carnegie était juste, il ne disposait cependant pas des appareils accessibles aujourd'hui. Grâce à l'imagerie par résonance magnétique fonctionnelle (IRMf), les scientifiques peuvent scruter les cerveaux pour voir précisément quelles régions sont activées quand un sujet exécute une tâche spécifique, comme parler ou écouter. Cette technologie et d'autres outils de la science moderne ont déclenché une avalanche d'études dans le domaine de la communication. Les secrets révélés dans ce livre sont validés par les recherches scientifiques les plus récentes et ils fonctionnent. La passion est-elle contagieuse ? Vous le découvrirez. Raconter des histoires permet-il de « synchroniser » votre esprit et celui de la personne qui vous écoute ? Vous le saurez. Pourquoi une présentation de dix-huit minutes l'emporte-t-elle sur une intervention d'une heure ? Pourquoi la vidéo de Bill Gates lâchant des moustiques sur son public est-elle devenue virale ? Vous aurez également les réponses à ces questions.

Il manquait également à Carnegie l'instrument le plus puissant que nous puissions utiliser pour apprendre l'art de parler en public : l'Internet, commercialisé seulement quarante ans après sa mort. Aujourd'hui, grâce au haut débit, on peut se connecter sur TED.com et voir les meilleurs esprits prononcer le discours de leur vie. Une fois que vous aurez appris ces neuf secrets, lu les entretiens avec les orateurs TED les plus populaires et compris les fondements scientifiques de tout cela, vous pourrez vous rendre sur ce site et regarder les conférenciers mettant en œuvre les compétences sur lesquelles portent ces pages.

Nous sommes tous dans la vente

Les intervenants TED les plus regardés et écoutés sont ceux dont les prestations se démarquent dans un océan d'idées. Comme l'observe Daniel Pink dans *Vous êtes vendeur, le saviez-vous ?* : « Que cela vous plaise ou non, aujourd'hui, nous sommes tous vendeurs⁶. » Si vous avez été invité à vous exprimer dans une conférence TED, ce livre sera votre bible. Si vous n'avez pas reçu d'invitation et n'avez aucune intention de faire une présentation TED, il compte néanmoins parmi les ouvrages les plus précieux que vous pourrez jamais lire, car il vous apprendra à vous vendre, ainsi que vos idées, de façon plus persuasive que vous ne l'auriez jamais rêvé. Il vous enseignera comment intégrer les éléments communs à tous les exposés inspirants et vous indiquera comment vous réimaginer en leader et en communicant. Rappelez-vous, si vous ne parvenez pas à inspirer qui que ce soit avec vos idées, peu importe qu'elles soient géniales. Les bonnes idées se jaugent aux actions qui suivent leur communication.

Devenez un grand orateur TED se divise en trois parties, dont chacune révèle les composantes d'une présentation inspirante.

Les exposés les plus attrayants savent :

- SUSCITER l'émotion, ils touchent le cœur ;
- APPORTER de la nouveauté, ils apprennent quelque chose ;
- MARQUER les mémoires, leur contenu est présenté de façon inoubliable.

Suscitez l'émotion

Les grands communicants mobilisent votre esprit et touchent votre cœur. La plupart de ceux qui font des présentations oublient la partie « cœur ». Dans le chapitre 1, vous apprendrez à libérer le maître qui est en vous, en identifiant ce qui vous passionne

6. Daniel Pink, *Vous êtes vendeur, le saviez-vous ? L'étonnante vérité sur notre capacité d'influence*, Pearson France, 2013, p. 2.

véritablement. Vous découvrirez des études – jamais publiées dans la presse grand public – expliquant pourquoi la passion constitue la clé d'un talent tel que parler en public. Le chapitre 2 vous montrera comment maîtriser l'art du storytelling et pourquoi raconter des histoires permet aux auditeurs de s'attacher émotionnellement au sujet abordé. De nouvelles recherches mettent en évidence le fait que les histoires « synchronisent » votre esprit et celui du public, ce qui permet de créer des liens bien plus profonds et significatifs que ceux dont vous avez fait l'expérience jusqu'à présent. Le chapitre 3 attirera votre attention sur le langage corporel et verbal des conférenciers TED, naturel et sincère, comme s'ils menaient une conversation plutôt que de s'adresser à un large auditoire. Vous rencontrerez aussi des orateurs qui ont consacré plus de 200 heures à répéter leur intervention et découvrirez comment ils se sont entraînés. Vous serez initié aux techniques favorisant une présence et un message plus aisés et plus impactants.

Apportez de la nouveauté

D'après les neuroscientifiques que j'ai interrogés, la nouveauté est « le » vecteur le plus efficace pour captiver l'attention d'une personne. Kevin Allocca, responsable de la Culture et des Tendances chez YouTube, a ainsi expliqué à un public TED que, dans un monde où l'on télécharge deux jours de vidéos toutes les minutes, « seul ce qui est vraiment unique et inattendu peut se distinguer ». Le cerveau ne peut pas résister à la nouveauté, et après que vous aurez adopté les techniques exposées dans cette partie, vos auditeurs ne pourront plus vous ignorer. Dans le chapitre 4, nous explorerons comment les meilleurs présentateurs TED suscitent l'intérêt de leur public en lui apportant des informations inédites ou en lui proposant une approche singulière d'un champ d'étude. Le chapitre 5 se penche sur les moments de stupéfaction, s'arrête sur ces intervenants qui conçoivent délibérément, soigneusement, des instants « ouah », dont on parle encore des années plus tard. Le chapitre 6 traite de cet élément délicat à manier, mais non moins important,

qu'est l'humour authentique : quand y recourir, comment, et de quelle façon être drôle sans raconter des blagues. Chacun possède un humour unique et cette composante doit s'harmoniser avec votre style personnel.

Marquez les mémoires

Vous pouvez avoir des idées neuves, mais si votre public ne peut se souvenir de ce que vous avez dit, elles ne comptent pas. Dans le chapitre 7, j'examine pourquoi le format TED de dix-huit minutes est idéal pour transmettre un message. Et, oui, cet aspect est étayé par la science. Le chapitre 8 souligne l'importance de créer des expériences vivantes, multisensorielles, pour que le public retienne davantage le contenu exposé. Dans le chapitre 9, l'accent est mis sur la nécessité de rester fidèle à soi-même ; c'est la clé ultime pour apparaître comme un orateur sincère, authentique, en qui l'on peut avoir confiance.

Chaque chapitre présente une technique spécifique utilisée par la plupart des orateurs TED les plus populaires, et propose des exemples, des éléments de compréhension personnels, ainsi que des entretiens avec des conférenciers. J'y ai aussi inclus des « notes TED » : des astuces qui vous aideront à appliquer les secrets révélés dans votre prochain *pitch* ou votre prochaine présentation professionnelle. Ces notes mentionnent le nom de l'orateur et la date de son intervention, afin que vous puissiez la retrouver aisément sur TED.com*. Chacun des chapitres examine également les connaissances scientifiques sous-tendant le secret dévoilé, expliquant pourquoi ça fonctionne et comment appliquer cette technique pour vous élever au plus haut niveau. Au cours des dix dernières années, nous en avons appris plus que jamais sur l'esprit humain. Ces découvertes ont de profondes implications pour vos prestations à venir.

Les leçons des maîtres

Dans *Atteindre l'excellence*, l'écrivain Robert Greene affirme que nous pouvons tous repousser les limites du potentiel humain. Pouvoir, intelligence et créativité sont autant de forces que nous pouvons libérer, avec l'état d'esprit et les compétences appropriées. Ceux qui sont passés maîtres dans leur domaine (par exemple, dans l'art, la musique, le sport ou l'éloquence) voient le monde différemment. D'après Greene, le mot « génie » devrait être démythifié, car « on a aujourd'hui accès à une qualité d'information et de connaissance dont les maîtres du passé ne pouvaient que rêver⁷ ».

TED.com représente une mine d'or pour ceux qui désirent atteindre l'excellence dans le domaine de la communication, de la persuasion et de l'art oratoire. *Devenez un grand orateur TED* vous fournit les outils nécessaires et vous indique comment les utiliser pour mieux trouver votre voix, et qui sait, accéder à la fortune.

Les communicants supérieurs à la moyenne réussissent en général mieux que les autres, mais les grands communicants initient des mouvements de fond. On se souvient d'eux et on les honore en mentionnant leur seul nom de famille : Jefferson, Lincoln, Churchill, Kennedy, King, Reagan. À l'inverse, ne pas savoir communiquer efficacement dans le monde des affaires conduit rapidement à l'échec. Cela signifie qu'une start-up ne collectera pas les fonds nécessaires pour se financer, que les produits ne seront pas vendus, que les projets ne seront pas soutenus et que les carrières ne décolleront pas. L'aptitude à faire une présentation digne de TED peut faire toute la différence et vous permettre de savourer les acclamations plutôt que de vous démenter à jamais dans l'obscurité. Vous êtes toujours vivant. Cela veut dire que votre vie a un sens. Vous êtes né pour accomplir des choses formidables. Ne sabotez pas votre potentiel parce vous ne savez pas transmettre vos idées.

7. Robert Greene, *Atteindre l'excellence*, Leduc.s Éditions, Paris, 2014, p. 13.

Lors de la conférence TED de 2006, le gourou de la motivation Tony Robbins déclarait : « Les leaders efficaces ont la capacité de se mettre en action et de mettre les autres en mouvement, parce qu'ils comprennent les forces invisibles qui les façonnent⁸. » Une communication passionnée, puissante et inspirante compte parmi ces forces qui nous meuvent et nous modèlent. On parle de « moments TED » lorsque quelqu'un résout de façon inédite des problèmes anciens, raconte des histoires inspirantes, intrigue par sa manière de communiquer des informations et reçoit une *standing ovation*. Créez de tels moments. Captivez votre auditoire. Inspirez-le. Changez le monde. Voici comment faire...

* Note de traduction : afin de faciliter les recherches des lecteurs francophones, nous donnons systématiquement, en note, la traduction française des titres retenue par le site TED.com. En revanche, les extraits des interventions cités dans cet ouvrage sont traduits par nous et les titres peuvent être légèrement modifiés dans le corps du livre, par souci de cohérence avec le texte.

8. Tony Robbins, « Why We Do What We Do », [« Pourquoi nous faisons ce que nous faisons »], TED.com, juin 2006, https://www.ted.com/talks/tony_robbins_asks_why_we_do_what_we_do?language=fr

PARTIE 1



SUSCITEZ L'ÉMOTION

« L'aspect crucial du format TED réside dans le lien direct établi d'être humain à être humain, qui implique une certaine vulnérabilité. Vous êtes tout nu sur scène, pour ainsi dire. Les présentations qui marchent le mieux sont celles où les gens peuvent réellement percevoir cette humanité. Les émotions, les rêves, l'imagination. »

Chris Anderson, administrateur de la conférence TED

CHAPITRE 1

LIBÉREZ LE MAÎTRE QUI EST EN VOUS

*« La passion est ce qui vous aidera à déployer
la plus haute expression de votre talent. »*

Larry Smith, TEDx, novembre 2011

Aimee Mullins a 12 paires de jambes. Comme la plupart des gens, elle est née avec deux jambes, mais à la différence du plus grand nombre, elle a dû se faire amputer sous les genoux en raison d'une maladie. Elle vit privée de membres inférieurs depuis son premier anniversaire.

Elle a grandi dans une famille de la classe moyenne, dans une ville de la classe moyenne – Allentown, en Pennsylvanie – et cependant, ce qu'elle a accompli est bien loin d'être ordinaire. Les médecins avaient estimé qu'une amputation précoce lui offrirait les meilleures chances de jouir d'une mobilité acceptable. Étant enfant, Mullins n'avait pas eu voix au chapitre, mais en grandissant, elle a refusé de se considérer comme « handicapée », d'accepter cette étiquette que la plupart des gens lui collaient. Au lieu de ça, elle a décidé qu'avoir des membres artificiels lui donnerait des superpouvoirs, dont les autres ne pouvaient que rêver.

Mullins redéfinit ce que signifie « être handicapé ». Comme elle l'a dit au comédien et animateur de talk-show Stephen Colbert, les seins de bien des actrices contiennent davantage de matériau