

Les 20 conseils de Steve Jobs pour réussir...

Les prises de parole du patron d'Apple, Steve Jobs étaient extrêmement attendues et attiraient un public international.

Chaque fois, il enthousiasmait les spectateurs grâce à un discours, une mise en scène et un style extrêmement soigné. Décédé le 5 octobre 2011, le co-fondateur d'Apple a révolutionné l'univers de l'informatique. Il laisse derrière lui l'image d'un geek plutôt cool, qui a su transformer sa passion en une vraie réussite professionnelle. Peut-être un modèle à suivre pour tous les jeunes qui souhaitent trouver leur voie.

Voici rapidement résumées, 20 astuces de Steve Jobs, tirées de son livre "Les secrets de présentation de Steve Jobs", publié aux Editions Télémaque.

1. Manier l'art du slogan.

Lors de ses présentations, Steve Jobs formule lui-même des slogans en une seule phrase pour ses produits. Loin d'être des sorties spontanées, ces phrases ont été mûrement réfléchies. Elles ont bien sûr pour objectif principal de marquer les esprits et de véhiculer le message principal au public. Elles parviennent même, parfois, à donner des titres clefs en mains aux journalistes présents dans la salle.

2. Faire venir les invités.

Lors de ses présentations en public, Steve Jobs s'affiche sans conteste comme la star. Il n'hésite cependant pas à partager la vedette avec d'autres. Ces interventions extérieures donnent de la valeur à sa présentation. Les intervenants extérieurs apportent de la variété au public, brisent la monotonie de la présentation et crédibilisent le propos.

3. Utiliser des images.

Dans ses diaporamas, Steve Jobs alterne les calques de textes avec des images. Premièrement, l'utilisation d'images permet de maintenir l'attention du public en changeant la forme prise par le message. Deuxièmement, elle fait appel à d'autres

moyens de mémorisation des auditeurs qui sont aussi des spectateurs. Enfin, l'absence de texte le contraint à une plus forte clarté.

4. Décomposer en trois parties.

Souvent, Steve Jobs structure ses interventions en trois parties. C'est le découpage idéal pour que le public parvienne à suivre le raisonnement. Pour entraîner son auditoire dans son discours, Steve Jobs annonce au préalable son plan en trois parties. Ce n'est qu'ensuite qu'il détaille chacun des points qui assoient sa démonstration.

5. Désigner l'ennemi.

Pointer du doigt un adversaire permet de se positionner dans une compétition. Devant ses troupes, cela renforce la cohésion. Devant un public extérieur, cela permet de se poser en alternative et de faire jouer la comparaison, évidemment sous un jour positif.

6. Eviter les listes de puces dans les slides.

Steve Jobs n'utilise jamais des puces. Dans ses présentations se succèdent des pages très légères où l'on ne trouve qu'un ou quelques mots. A l'écran apparaît seulement l'idée force, le nombre important ou le slogan marquant. Cette pratique permet paradoxalement de renforcer son discours. Inscrire le strict minimum dans la démonstration permet de mettre l'accent sur ce qui est important.

7. Manier les chiffres de façon intelligente.

Steve Jobs utilise avec parcimonie les chiffres qui se trouvent dans la plupart des présentations. Données techniques ou informations financières pullulent trop souvent dans les diaporamas.

8. Parler simplement.

Une des grandes qualités de Steve Jobs est de ne jamais utiliser de langage trop technique pour présenter ses nouveautés. Les termes complexes disparaissent au profit des termes simples et de formulations concrètes, compréhensibles par tous. Le patron d'Apple a donc banni le jargon de ses présentations.

9. Manier l'humour.

Quand Steve Jobs est sur scène, il s'efforce. De manière générale, il semble réellement s'amuser quand il expérimente les nouveaux joujoux de la marque à la pomme. Ces pointes d'humour, bien évidemment minutieusement préparées, lui

permettent de mettre le public dans sa poche. Il n'hésite pas, non plus, à rire de sa personne, et détendre l'atmosphère.

10. Assurer un rythme soutenu.

Les présentations de Steve Jobs sont volontairement courtes : elles durent une demi-heure, ne laissant pas le temps à son public de s'ennuyer. Surtout, il y impose un rythme d'enfer qui permet de remobiliser l'attention de l'auditoire. Au cours de ce temps réduit, le patron d'Apple aime varier les plaisirs : discours, démonstrations, invités, vidéos.

11. Ménager des surprises.

Steve Jobs termine bien souvent ses interventions par "une dernière chose". L'auditoire sait désormais que cette "dernière chose" est celle qui restera dans les annales de chacune des présentations de Steve Jobs.

12. Partager son plaisir.

Sur scène, le plaisir de Steve Jobs transparait aux yeux du public et renforce considérablement la force du message qu'il veut transmettre. Dans son discours, c'est avant tout la volonté de changer la vie de ses clients qu'il évoque plutôt que les performances de son entreprise. Le plaisir est communicatif : il devient une véritable force en public.

13. Préparer minutieusement votre intervention.

Steve Jobs passe en effet des heures à répéter les présentations qu'il donne devant la presse du monde entier. Chaque détail est pris en compte, chaque phrase est étudiée, chaque effet est peaufiné. Ce travail minutieux, il l'effectue avec ses équipes, de l'écriture à la réalisation technique. Sans cela, ses présentations ne seraient certainement pas aussi réussies.

14. Se mettre dans la peau du public.

L'objectif de Steve Jobs est de convaincre son public que ses produits sont les meilleurs à utiliser. Il insiste donc sur les points positifs de ses produits pour l'utilisateur. La rapidité, le design, le plaisir a plus d'importance aux yeux du public que la technologie utilisée ou les considérations techniques nécessaire.

15. Utiliser les démonstrations.

Pour briser la monotonie et assurer toujours mieux la promotion de ses produits, Steve Jobs réalise bien souvent des démonstrations en public. Il teste lui-même les ordinateurs, téléphones et logiciels Apple sous les yeux des participants. Cela

ajoute une expérience différente au simple exposé. Le public écoute, voit et touche : en vrai vendeur, Steve Jobs maximise ainsi les chances de faire passer son message.

16. Ne pas lire les notes.

C'est bien connu : les orateurs qui se passent de notes bénéficient d'une présence forte devant leur public. Si Steve Jobs a une feuille de papier sur scène, elle ne comporte que quelques mots qui composent la trame de son discours. Avec des slides simples et des notes minimalistes, Steve Jobs réussit à donner une impression de fluidité et de spontanéité à son discours.

17. Se prendre pour un acteur.

Pour s'assurer du succès de ses présentations, Steve Jobs use à merveille des silences pour susciter l'attention du public, il fait de grands gestes pour appuyer son propos et fait varier le ton de sa voix en fonction de ses paroles.

18. Focaliser l'attention sur un point.

Steve Jobs utilise des mots simples, en projetant des slides simples. Le patron d'Apple évite de se perdre dans les détails et préfère se concentrer sur un seul thème : une fonctionnalité, une caractéristique technique ou un point fort. Il préfère soigner la présentation d'un seul point que de passer rapidement en revue une liste sans entrer dans les détails.

19. Soigner son look.

Levi's 501, le pull noir et la paire de baskets font partie du personnage public de Steve Jobs. S'il n'est pas question de reproduire purement et simplement ce style vestimentaire, il permet cependant de prendre conscience de l'importance que donne son apparence. A chacun, de déterminer l'image qu'il souhaite véhiculer : cela passe aussi par la garde-robe.

20. Utiliser la vidéo.

Lors de ses présentations, Steve Jobs aime beaucoup diffuser des petits films. En diffusant des petits films, on réveille l'auditoire. Assister à une courte vidéo induit un changement de rythme qui maintient l'attention du cerveau. Et diffuser une vidéo dans le cadre d'une présentation reste simple et suscite toujours son petit effet.

