Chapitre 1

Apprenez à traduire les chiffres

Faisons un petit test pour voir si vous maniez les chiffres correctement. Relisez votre lettre, votre document ou votre présentation PowerPoint. Entourez chaque chiffre, puis regardez dans les paragraphes qui précèdent et qui suivent comment vous l'avez traduit[1]. Par exemple :

- « Pour replacer cela dans son contexte… »
- « Histoire de mettre en perspective… »
- « Cela signifie que… »
- « Voyez cela comme… »
- « Cela veut dire que… »
- « En comparaison… »

Si vous voyez de telles expressions, les chiffres sont probablement utiles à votre argumentaire. Si vous n'en voyez pas, vous êtes resté(e) dans votre langue étrangère et vous n'avez pas pris la peine de traduire. Comme on dit en japonais : « *Darekani kaiwani hairenaito kanjisaseru kotoha shitsurei desu.* »

Les chiffres ne sont pas un langage naturel pour les humains – qu'ils soient Américains, Japonais ou d'ailleurs. Si votre métier consiste à remplir des bases de données, vous pouvez laisser les chiffres tels quels, mais dès qu'ils servent à un argumentaire ou à une présentation, vous devez les dire avec des mots d'humains*.

Deux chercheurs de chez Microsoft, Jake Hofman et Dan Goldstein, sont si convaincus de ce principe qu'ils ont passé près de dix ans à diriger un projet nommé le Moteur de Perspectives[2], avec un objectif simple : mettre au point des outils qui rendent les chiffres plus faciles à comprendre pour des êtres humains.

* Vous attendez encore la traduction de la phrase en japonais ? Elle arrive. Mais, d'ici là, gardez à l'esprit ce que ça fait de ne pas comprendre.

© 2022 Pearson France - Parler chiffres, ça compte !
Chip Heath, Karla Starr

Le moteur de recherche de Microsoft, Bing, répond à des millions de demandes d'informations par jour. L'équipe Perspectives s'est demandé si quelques phrases de contexte simple aideraient les gens à comprendre et à se rappeler les résultats de leurs recherches numériques.

Alors ils ont fait quelque chose de tout simple : au lieu de se contenter d'annoncer que la superficie du Pakistan est de 881 913 km², ils ont ajouté une simple « phrase de mise en perspective », quelque chose comme « c'est à peu près deux fois la taille de la Californie »[3]. Puis, quelques minutes ou plusieurs semaines plus tard, ils ont demandé à des internautes s'ils se rappelaient les chiffres qu'ils avaient lus.

Certaines phrases de mise en perspective marchaient mieux que les autres. Les comparaisons les plus simples, avec des pays plus familiers, étaient mieux retenues que les autres. Mais *n'importe quelle phrase* valait mieux que rien du tout. Même une comparaison un peu pataude était plus efficace que de laisser le chiffre tout seul.

À vrai dire, l'ajout d'une seule phrase de mise en perspective divisait le taux d'erreur par 2 quand les gens essayaient de se rappeler les informations. Cela ne veut pas dire que toutes les personnes interrogées faisaient mouche à chaque fois. Elles faisaient encore beaucoup d'erreurs. Mais au moins, elles tapaient quelque part dans la cible, pas dans le mur autour.

Dès qu'ils prenaient la peine de traduire, ils doublaient leur niveau de précision. Ce résultat est éblouissant. Pour bien le saisir, imaginez combien un directeur financier serait prêt à payer pour que les investisseurs se rappellent deux fois mieux les chiffres qu'il leur montre à la présentation des résultats annuels, ou ce qu'un professeur d'histoire serait prêt à faire pour doubler la capacité de ses élèves à se rappeler des faits importants. Et voilà que c'est possible, d'un claquement de doigts. La traduction est bien plus qu'un puissant outil de contrôle qualité : elle aide à construire des relations solides. Quand les gens ne comprennent pas un chiffre, non seulement ils passent à côté de l'information, mais ils se sentent mis à l'écart de ce que vous leur racontez. Ils risquent d'arrêter de suivre, et de ne pas recevoir le message. Pire, ils risquent de *vous* ignorer, parce que vous n'avez pas été capable de créer le rapport humain qui les aurait fait participer.

© 2022 Pearson France - Parler chiffres, ça compte !
Chip Heath, Karla Starr

(Vous voyez : vous ne vous attendiez pas à lire des conseils psychologiques dans un livre sur les chiffres ! Peut-être qu'en bossant un peu plus en cours de maths, vous auriez passé un peu moins de temps sur les sites de rencontre…).

Comme on dit en japonais, « *Darekani kaiwani hairenaito kanji-saseru kotoha shitsurei desu* » : « Il est malpoli de vous exprimer de telle sorte que des gens se sentent exclus de la conversation *. » Vous l'avez peut-être ressenti un petit peu quand nous n'avons pas traduit la phrase plus haut. Vous l'avez peut-être ressenti dans un restaurant snob, à un dîner de gens prétentieux, ou quand vos amis faisaient allusion à une soirée où vous n'étiez pas invité(e).

Les chiffres ne sont intéressants que si tout le monde les comprend. Soyez bienveillant(e) : traduisez-les !

* Cette phrase n'est pas un vieux proverbe, juste une observation importante.

© 2022 Pearson France - Parler chiffres, ça compte !
Chip Heath, Karla Starr