



ETHOS
ACADEMIE



ETHOS

Formations à la prise de parole en public

**SEMINAIRE DE PRISE
DE PAROLE EN PUBLIC**

FORMULE 4 SÉANCES (4 X 1H30)

COLLEGES & LYCEES

APPRENDRE À PARLER POUR MARQUER LES ESPRITS

FORMATEUR : TEAM ETHOS
COPYRIGHT : ETHOS SAS

DATE DE MISE À JOUR : 08/11/2022

A propos d'ETHOS

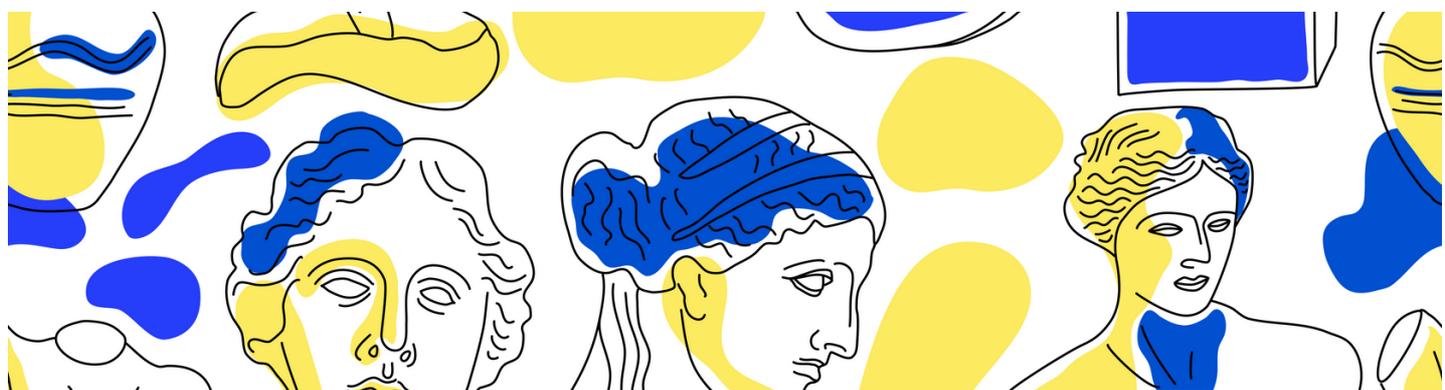
Ethos est une [société de conseil et de formation à la prise de parole en public](#). Nous rassemblons des passionnés par l'art oratoire. Née de la pratique associative de l'éloquence et créée en septembre 2019, notre équipe de professeurs propose des cours pour [apprendre à parler en public](#).

Nous sommes convaincus que l'éloquence est un art qui s'apprend. L'ensemble des membres de notre équipe en a fait l'expérience et a appris par la pratique les règles de l'art oratoire.

Nous proposons des ateliers d'éloquence pour s'exercer à la prise de parole en public. Nos expériences dans plusieurs lycées, écoles supérieures ou encore en entreprise nous ont renforcés dans notre conviction : [l'éloquence est un sport, un sport social, mais surtout un sport qui doit se pratiquer](#).

Notre méthode a déjà fait ses preuves. En effet, les progrès réalisés par nos apprenants ont été impressionnants ! Apprendre à [maîtriser le silence](#), [l'art du story-telling](#), à jouer du [regard](#), du [jeu de jambe](#), à [varier le ton](#), ou encore à maîtriser [la gestuelle](#) de l'orateur, voilà des compétences à acquérir pour captiver son auditoire : voilà notre méthode.

Les français sont considérés comme de piètres orateurs. Chez ETHOS, nous voulons combattre ce cliché. Nous sommes convaincus qu'un orateur à qui on donne l'occasion de discourir, de se confronter au regard des autres et à sa timidité, est un orateur qui se rapprochera du plaisir. En prenant conscience de son plaisir et de son propre style d'éloquence, l'orateur ne pourra être qu'excellent.



Prérequis à la formation

- 1) Parler et écrire le français
 - 2) Aucun autre acquis n'est exigé pour suivre cette formation
-

Objectifs de la formation

- 1) Apprendre les règles d'une [prise de parole efficace](#)
 - 2) Adopter la posture adaptée à son auditoire
 - 3) Apprendre à [gérer son appréhension](#) lorsque l'on prend la parole en public
 - 4) Développer son intelligence comportementale
 - 5) Trouver son style d'éloquence
 - 6) [Appréhender les différents instruments de la rhétorique](#)
 - 7) Créer de la confiance chez son interlocuteur par sa posture et son éloquence
 - 8) Appréhender les techniques de gestion de conflit
 - 9) Se préparer au concours d'éloquence de fin d'année
 - 10) [Se préparer au Grand Oral du Baccalauréat](#)
-

Durée de la formation

4 séances d'une durée de 1h30 ([6 heures au total](#))

Modalités et délai d'accès à la formation

Pour bénéficier de cette formation, nous vous remercions de prendre contact avec l'équipe de formateurs d'ETHOS :



Samuel BARBIER : +33 6 35 90 77 69

Président-fondateur



Laurane COTTIN : +33 6 20 92 94 81

Secrétaire-générale d'ETHOS



Ecrivez-nous via : ethosacademie@gmail.com

En fonction de nos disponibilités réciproques nous fixerons ensemble les dates de formations.

En moyenne, le délai d'accès à nos formations est de 15 jours.

Nos formations sont [accessibles aux personnes en situations de handicap](#).



Séance 1 : Le regard, le silence et la voix (1/2)

20 minutes : Ice-breaker

- Echanges avec les élèves sur leur rapport à la prise de parole en public
- Quel âge, quel projet d'études, quel projet professionnel ?
- Présentation de soi-même

20 minutes : C'est quoi l'éloquence ?

- Interroger les élèves sur les règles d'une prise de parole en public efficace
- Ecrire au tableau les idées et en discuter avec eux
- Introduire la notion d'éloquence :
 - Source de peur : nous sommes pas habitués en France contrairement aux anglo-saxons
 - Méfiance
 - L'oralité est au cœur de nos vies
 - L'histoire est écrite par les orateurs : les rhétoriciens (Aristote, Cicéron), les prophètes et leurs apôtres, les monarques, les généraux, les avocats, les leaders politiques, les chefs d'entreprises, les artistes, les acteurs, ...
- L'histoire est le fruit de dialogues, de débats.
- Le monde aujourd'hui a besoin d'orateurs.
- Emouvoir, convaincre, c'est être soi-même. C'est exister en société.
- L'école nous apprend à lire, écrire, compter et apprendre parfois. Elle ne nous apprend pas à parler.
- Introduire les notions de sophiste et platoniciens.

Identifier les sources de stress, d'anxiété et de peur de la prise de parole : regard des autres, critiques, jugement, échec, légitimité, ridicule ou peur de décevoir.

- Développer une restructuration mentale spécifique et adaptée à sa problématique
- Estimer son niveau et ses besoins à l'oral
- Le regard : gagner la confiance, transmettre un message et récupérer de l'information
- Le silence
- La voix
- Le discours et l'argumentation
- Convaincre, persuader, être soi-même
- L'importance du corps dans l'éloquence
- Le langage corporel
 - Occuper l'espace
 - La gestuelle de l'orateur impactant
 - La posture : développer sa confiance en soi et développer son charisme
 - Le langage des mains
 - Maîtrise de son corps
- La prise d'espace
- Le jeu de jambes

Présentation des 4 ateliers d'éloquence :

- Le regard, le silence et la voix
- La gestuelle
- L'argumentation
- L'improvisation, le débat et la recherche de son propre style

Séance 1 : Le regard, le silence et la voix (2/2)

10 minutes : Exercice sur le regard

- Un volontaire au tableau raconte une histoire à l'auditoire.
- Tous les étudiants sont debout.
- Chacun s'assied lorsqu'il s'est senti regardé par l'orateur.

30 minutes : Débats par équipe ou joutes oratoires (1vs1 ou 2vs2)

- Présentation des règles du débat par équipes.
- Création des équipes.
- Choix du sujet.
- Préparation.
- 1 ou 2 représentants par équipes viennent débattre au tableau.
- Feed-back de la classe et feed-back personnalisé de l'intervenant ETHOS.

10 minutes : Conclusion et synthèse de la séance

- Qu'a-t-on appris ?
- Comment l'utiliser dans la vie de tous les jours ?
- Devoirs pour la prochaine séance, au choix :
 - apprendre un discours, un poème, une fable ou un monologue de théâtre (un extrait suffit) ;
 - si possible, visionner un orateur qui a prononcé ce discours/poème/fable/monologue choisi afin de s'approprier sa gestuelle ;
 - l'exercice sera de présenter ce discours/poème/fable devant la classe en prêtant attention à son langage corporel.

Séance 2 : La gestuelle (1/2)

5 minutes : Récapitulatif sur la séance 1

- Interroger les élèves sur ce qu'ils ont retenu de la première séance.
- Demander aux élèves s'ils ont des questions relatives à cette première séance.
- Quels sont les points vus pendant la première séance sur lesquels les élèves ne sont pas encore à l'aise ?

5 minutes : Introduction par "story-telling"

- Capter l'attention des élèves par story-telling.
- Exemple :

" 1960 : Première fois qu'un débat entre deux candidats à l'élection présidentielle est retransmis à la télévision.

John Fitzgerald Kennedy vs. Richard Nixon.

Kennedy est inconnu du grand public. Nixon est un habitué, un vieux loup de la politique.

Kennedy remporte le débat grâce à son langage verbal : ses gestes, son sourire, son attitude corporelle, sa voix."

- Le langage corporel démultiplie la puissance d'un propos : il illustre, appuie, met en lumière un discours et permet de captiver l'audience.
- S'intéresser au langage corporel pour bien le maîtriser.
- Observer les orateurs puis s'observer soi-même.

10 minutes : Règles du langage corporel

- Demander aux élèves d'énumérer les grandes règles du langage corporel.

- **Occuper l'espace :**

- Se placer au centre de la scène pour voir tous les interlocuteurs ;
- S'approprier l'espace pour être le plus à l'aise possible ;
- Se déplacer latéralement en gardant son regard porté vers l'audience.

- **Se tenir droit :**

- Symbole de puissance naturelle, renforce la prestance et le charisme ;
- Dégager sa colonne d'air pour mieux gérer sa respiration.

- **Le langage des mains :**

- Mains paumes ouvertes tournées vers le ciel symbolisent l'ouverture et l'accueil de l'autre ;
- Mains paumes fermées tournées vers le sol symbolisent la domination et la soumission ;
- Main fermée avec l'index pointé sert à désigner une personne ou une chose pour la stigmatiser ou la mettre en valeur ;

- Les mains servent à appuyer un propos. Elles peuvent aider l'orateur à marquer ses convictions, à donner de la force à son discours. De manière générale, elles parlent de l'état psychologique de l'orateur.

- **Le jeu de jambes :**

- Jambes enracinées dans le sol pour assurer une stabilité ;
- Être à l'aise ;
- Jambes croisées équivalent aux bras croisés.

- **Le regard :**

- Yeux dans les yeux pour gagner en confiance et transmettre des émotions avec force ;
- Balayer du regard son auditoire et s'arrêter aléatoirement sur certaines personnes.

- **La voix, le ton, les silences :**

- Maintenir l'attention de l'auditoire
- Adapter son intonation à son discours.

- **Lutter contre les scories :**

- Retirer les "euh", "voilà", "du coup", etc. dans un objectif de clarté.

Séance 2 : La gestuelle (2/2)

10 minutes : Jeu des mimes

- Deux volontaires viennent au tableau : 1 orateur et 1 mime.
- L'orateur parle face au tableau : silence, clarté, intonations et simplicité du discours.
- Le second volontaire mime les propos de l'orateur face à la classe : gestuelle et écoute de l'autre.
- Feed-back de la classe et feed-back personnalisé de l'intervenant ETHOS.

10 minutes : "Moi Président"

- Trois volontaires viennent au tableau et se font chacun passer pour un candidat à l'élection présidentielle.
- Il doivent présenter leur programme en étant bref et convaincant (3 minutes par candidat).
- A la fin de l'exposé de chacun des candidats, les élèves votent pour le candidat qui les a le plus convaincu.

45 minutes : Présentation des devoirs

- Présentation des discours/poèmes/fables/monologues par chaque élève au tableau.

5 minutes : Conclusion et synthèse de la séance

- Qu'a-t-on appris ?
- Comment l'utiliser dans la vie de tous les jours ?
- Devoirs pour la prochaine séance:
 - Préparer un débat 3 vs. 3
 - Donner des sujets de débats que les élèves choisissent
 - Les élèves doivent former des groupes de 6 : 3 "pour" et 3 "contre".

Séance 3 : L'argumentation (1/2)

5 minutes : Récapitulatif sur la séance 2

- Interroger les élèves sur ce qu'ils ont retenu de la deuxième séance.
- Demander aux élèves s'ils ont des questions relatives à cette deuxième séance.
- Quels sont les points vus pendant la deuxième séance sur lesquels les élèves ne sont pas encore à l'aise ?

10 minutes : Introduction

- **Il faut être convaincu pour convaincre !**

- Demander aux élèves de montrer qu'ils sont sûrs d'eux : avant de monter sur scène, ils doivent être convaincus d'être les meilleurs et que le message qu'ils vont faire passer est vrai.

- Si les élèves montrent qu'ils sont sûrs d'eux, ils deviennent authentiques, gagnent en charisme et emportent plus facilement en conviction.

- Les élèves ne doivent jamais montrer ce qu'ils ne savent pas : s'ils doutent, ils se taisent (ne doivent ni sourire, ni baisser les yeux, doivent donner de l'autorité à leur incertitude).

- **Interagir avec son audience**

- Capter l'attention du public en lui posant des questions, en le regardant dans les yeux, en usant du silence, en montant le ton, en faisant une blague...

- **La parole doit-elle être sincère ?**

- Opinion historique platonicienne : "il faut servir la vérité par son talent".

- Opinion des sophistes : "le seul objectif est de triompher". A cette époque, à Athènes, on formait les futurs leaders de la cité à la rhétorique. L'oralité était une force.

- Karl Lagerfeld : "la vérité est un point de vue. On peut tout justifier dans un sens ou dans un autre".

- La parole est une chaîne d'or, qui enchaîne et qui libère. Elle est créatrice de lien : elle libère celui qui la prononce et enchaîne celui qui la reçoit.

- Le silence est l'esprit qui renonce par volonté. C'est une dramaturgie, une mise en scène : rien n'est plus éloquent que le silence. C'est la chose mise en évidence car elle n'est pas dite. C'est une pudeur parfois plus sonore encore.

- **Distinction entre argumentation / répartie**

- Argumentation = logos + pathos + ethos

- Répartie = improvisation + humour + vitesse + punchline

Séance 3 : L'argumentation (2/2)

10 minutes : "Les mères qui vendent leur fils/fille"

- Trois élèves viennent au tableau.
- Ils doivent chacun vendre leurs fils/fille et dire pourquoi c'est le/la meilleur(e).
- Objectif : convaincre, persuader, ethos.
- Feed-back de la classe et feed-back personnalisé de l'intervenant ETHOS.

15 minutes : Le débat mouvant

- Deux orateurs sont debout, espacés, au tableau.
- Les auditeurs sont debout également, devant les orateurs.
- Le sujet de discussion est affiché au tableau. Les deux orateurs doivent débattre dessus (l'un pour et l'autre contre).
- Au fur et à mesure du débat, chaque auditeur se place du côté de l'orateur qui les convainc le plus. Les auditeurs peuvent changer de côté au cours du débat.
- Les participants indécis restent au milieu.
- L'orateur qui aura convaincu le plus d'auditeurs a gagné !

45 minutes : Présentation des débats préparés 3 vs. 3

5 minutes : Conclusion et synthèse de la séance

- Qu'a-t-on appris ?
- Comment l'utiliser dans la vie de tous les jours ?
- Devoirs pour la prochaine séance :
 - Constituer des groupes de 5 élèves.
 - Chaque élève a un rôle : 1 juge, 1 accusé, 1 victime, 1 avocat pour chaque partie et 1 représentant du ministère public.
 - Chaque groupe devra travailler ensemble pour préparer puis présenter un procès fictif devant la classe.

Séance 4 : Feux d'artifice (1/2)

5 minutes : Récapitulatif sur la séance 3

- Interroger les élèves sur ce qu'ils ont retenu de la troisième séance.
- Demander aux élèves s'ils ont des questions relatives à cette troisième séance.
- Quels sont les points vus pendant la deuxième séance sur lesquels les élèves ne sont pas encore à l'aise ?

10 minutes : Introduction

- **C'est quoi parler avec style ?**

- Parler avec style c'est être ce petit orateur qui s'autorise à être lui-même, ce qui le rend charismatique.
- Importance d'illustrer ses propos d'exemples personnels, d'un peu d'humour ou d'un sourire pour rendre l'orateur singulier.

- L'orateur qui parle doucement dégage une grande autorité.

- Le silence est une arme de construction massive.

- Le regard est la porte d'entrée sur l'âme : il envoie des infos et en reçoit énormément. Le bon orateur arrive à sentir la salle en l'observant et adapte son discours.

- Le bon orateur n'est ni un orateur de récitation, ni un orateur de lecture. C'est quelqu'un qui a confiance en lui, en ce qu'il a vécu, ce qu'il a lu, vu, entendu. Il sait sa tête riche en informations et en émotions. En se faisant confiance, il laisse l'inspiration venir.

- Secret du bon orateur : bien préparer le début et la fin de son discours, avoir un plan avec les grandes parties en tête et imaginer de possibles transitions en se servant de l'auditoire.

- **Dernière séance**

- Les élèves devront appliquer tout ce qui a été vu lors des séances précédentes : regard, voix, articulation, changement de ton, silence, gestuelle, occupation de l'espace.

- A travers un débit de parole lent et posé, les élèves laisseront venir l'inspiration et parleront avec style.

- **Note pour les professeurs**

- Cette séance est dédiée à l'improvisation et au débat. N'hésitez pas à être créatif sur les exercices pouvant permettre aux élèves de travailler leurs capacités d'improvisation, leur style et leur humour.

- Cette séance est plus festive que les autres et a pour but de forcer le basculement vers le plaisir. Cette découverte du plaisir à l'oral encouragera les élèves à se porter volontaire pour le concours d'éloquence.

Séance 4 : Feux d'artifice (2/2)

10 minutes : Improvisation et humour

- Un orateur volontaire vient au tableau.
- Les élèves choisissent une dizaine de mots au hasard à inscrire au tableau.
- L'orateur devra improviser une histoire en plaçant tous les mots choisis.

15 minutes : Débats improvisés

- Proposer 4 ou 5 débats en improvisation sur des sujets absurdes ou plus sérieux tout en restant apolitique (pas peine de mort, pas PMA, pas légalisation du cannabis).

45 minutes : Présentation des procès fictifs

5 minutes : Conclusion des ateliers

- Demander aux élèves s'ils ont des remarques/ questions relatives aux différents ateliers.
- Remerciements aux élèves pour avoir participé et s'être prêté aux jeux.
- Les encourager à s'entraîner davantage.
- Prendre les noms des volontaires pour le concours d'éloquence.

Méthode mobilisée et modalités d'évaluation

Méthode mobilisée

Les ateliers que nous proposons combinent [théorie et pratique](#) par le biais d'[exercices ludiques et théâtraux](#). A la fin de la formation, les participants seront initiés à l'art du débat*.

Notre objectif est d'offrir aux apprenants tous les outils leur permettant de développer leur [aisance à l'oral](#), leur [communication professionnelle](#) et plus généralement leurs "[softs skills](#)".

**Afin de mener à bien notre mission auprès de nos clients, nous sollicitons la mise à disposition d'un espace pour le bon déroulement de nos ateliers. Une salle de réunion convient parfaitement.*

Modalités d'évaluation

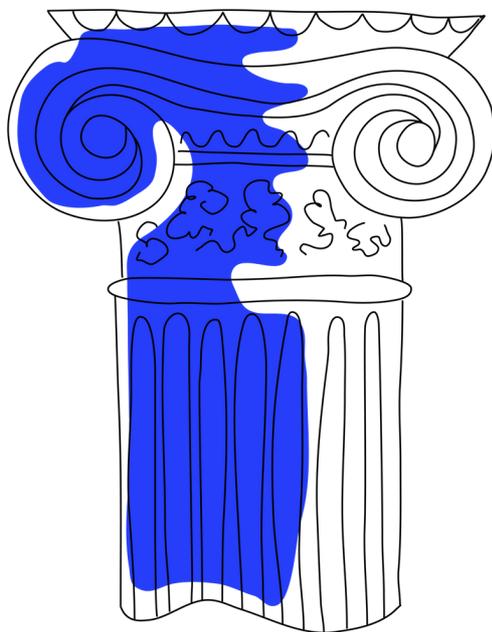
En fin de formation, le formateur en charge remplira une [grille d'évaluation](#) sur 20 points, qu'il remettra à chaque apprenant.

Les 20 points seront exposés aux apprenants tout au long de la formation et rappelés lors de la dernière séance d'évaluation.

La grille d'évaluation s'accompagne d'un commentaire contenant des [conseils individuels de progressions](#) pour chaque apprenant.



Prix de la formation



6h00

600 € /HT

***ETHOS bénéficie d'une exonération de TVA en tant qu'organisme de formation accrédité.**

***Cette formation peut être dispensée à un groupe de 30 personnes maximum.**

*En cas d'intervention dans les locaux d'un client, les membres d'ETHOS sollicitent la mise à disposition d'une salle.

*Les formateurs d'ETHOS en charge de la formation sollicitent le remboursement des frais de transport engagés.

Annexe 1 : Liste des sujets de débats

1. Le travail est-il essentiel pour vivre heureux ?
2. Pour ou contre la technologie ?
3. Pour ou contre les réseaux sociaux ?
4. Faut-il interdire les jeux d'argent ?
5. Faut-il remettre en place le service militaire ?
6. La vie rurale ou la vie urbaine ?
7. Lire des livres n'est ce qu'une perte de temps ?
8. Faut il interdire la cigarette ?
9. Est-il possible de réussir sans trahir personne ?
10. Le vote à 16 ans, oui ou non ?
11. Qu'est ce qui est le plus important : la famille ou le travail ?
12. L'éducation des enfants doit-elle être stricte ?
13. L'ordinateur isole du monde, oui ou non ?
14. Les vraies vacances sont des vacances où on ne fait rien, oui ou non ?
15. Les amis comptent autant que la famille ?
16. Est ce important d'être à la mode ?
17. Les filles sont plus raisonnables que les garçons ?
18. Le téléphone portable est-il indispensable ?
19. On apprend plus de choses sur internet que dans les livres ?
20. Les voyages forment la jeunesse ?
21. Liberté ou sécurité ?
22. Faut-il manger pour vivre ou bien vivre pour manger ?
23. Le mensonge est il inacceptable ou parfois nécessaire ?
24. L'écologie c'est votre problème ou celui des autres ?
25. Parle t-on trop d'argent ?
26. Le plus important dans la vie c'est de réussir sa vie professionnelle ?
27. Il faut travailler plus pour gagner plus, oui ou non ?
28. Que pensez vous de la possibilité de créer des clones humains ?
29. Vivre seul et heureux, est ce possible ?
30. La perfection est elle possible ?
31. L'agent fait le bonheur, oui ou non ?
32. Les sportifs gagnent trop d'argent, oui ou non ?
33. Pour ou contre les vaccins contre le Covid-19 ?
34. Pour ou contre le reconfinement ?
35. La retraite doit-elle être avancée, oui ou non ?
36. Pour ou contre le revenu universelle ?
37. La morale est elle l'ennemie du progrès ?
38. Faut-il envoyer des hommes dans l'espace ?
39. L'opinion est elle plus forte que la science ?
40. La liberté d'expression est-elle illimitée ?

Annexe 2 : Liste des exercices

Le Cyclope :

· Discours d'un élève et chacun s'assied lorsqu'il s'est senti regardé.

- Raconte nous tes vacances
- Parles nous d'une passion
- Racontes nous un truc improbable
- Parle nous d'un voyage que tu as fait

Feedback + Conseil perso

Si on a le temps, faire recommencer l'élève. Petite conclusion sur le regard.

Fernandel :

4 tons différents pour la même histoire

2 volontaires

Deux volontaires pour s'entraîner au travail d'équipe.

- Tu t'es fait voler ta cassette comme l'avare
- Parles nous de l'intérêt des stylos 4 couleurs face au stylo classique - Tu es un capitaine pirate et tu annonces à ton équipage que tu vas te marier avec ton perroquet.

Stylo entre les dents si mauvaise diction.

Feedback + Conseil perso.

Petite conclusion sur le ton.

Le discours solennel :

Le silence: discours dans un stade qui raisonne (écho)

1 volontaire

-Tu es la reine d'Angleterre, tu es au stade Wembley de Londres et tu declares les Jeux Olympiques de Londres ouvert.

Tu dois saluer les sportifs.

Saluer les représentants des Etats.

Tu parles de ton rapport au sport (parler de sois très important: les gens aime découvrir quelqu'un, un esprit, pas un robot qui sait parler: le storytelling peut être très utile: discours du PDG de Danone qui parle de son frère jumeau schizophrène)

- Tu es un général qui doit convaincre tes troupes de partir en guerre car un attentat a été perpétré la veille dans Paris.

C'est un instant solennel Surtout: fais toi plaisir

Feedback + Conseil perso. Petite conclusion sur le silence.

Quelle est la première chose que fais un orateur quand il monte sur scène?

—> Il se tait.

On attrape l'attention. On peut passer des messages encore plus fort avec le silence. Ca évite de dire euh euh euh et on créé un mystère. Très important. On pose un temps pour parler avec ses yeux et pour capter des informations dans les yeux de l'auditoire et adapter son discours en fonction des info captés. Cela ouvre la porte à l'improvisation, à l'humour, à la réfutation, au clash, c'est l'étincelle de l'orateur.

Focus : gestuelle

Le choix du roi

10 volontaires s'engagent à choisir un discours pour la séance suivante.

Ils parleront du discours qu'ils ont choisis devant la classe et expliqueront pourquoi ils considèrent que l'orateur est éloquent.

Le mime

2 volontaires

Intro sur le langage des mains. 3 types de positions. Elles parlent pour vous.

Covid : 1 orateur parle face au tableau (dos à la classe et doit projeter sa voix) et le second volontaire mime/fait la gestuelle du discours face à la classe.

Mimes. 1 orateurs 1 mime.

Orateur: silence, clarté, simplicité du discours, lenteur du rythme, phrases courtes.

Mime: gestuelle, écoute de l'autre.

Le speed-dating aveugle

4 volontaires. 2 qui parlent. 2 qui miment les discours et draguent avec leurs corps.

Les deux qui parlent sont debout derrière leurs deux mimes qui sont assis sur des chaises l'un en face de l'autre.

Bosser sur écoute, gestuelle, adaptation, réagir aux mouvements de l'autre, regard, impro, focus.

Feedback + conseils perso.

Focus : l'argumentation

L'histoire à trous (Impro, silence, parler doucement, gestuelle)

1 orateur raconte une histoire.

2ème fois il doit intégrer les mots du public.

Les élèves lève la main et l'orateur doit intégrer leurs mots aux discours.

Qui veut épouser mon fils?

2 orateurs vendent leurs fils et se répondent.

Convaincre, persuader, ethos?

Feedback + conseil perso

Le maître et les esclaves

3 orateurs. 1 maître et 2 esclaves.

Le maître explique au esclaves que le bateau est trop lourd et qu'il menace de couler.

Il va devoir jeter un des esclaves par dessus bord.

Les deux esclaves, tour à tour argumenteront pour que le maître les choisissent pour rester à bord.

Feedback + conseil perso

Focus : l'improvisation

L'histoire à trous (Impro, silence, parler doucement, gestuelle)

1 orateur raconte une histoire.

2ème fois il doit intégrer les mots du public.

Les élèves lève la main et l'orateur doit intégrer leurs mots aux discours.

Qui veut épouser mon fils?

2 orateurs vendent leurs fils et se répondent.

Convaincre, persuader, ethos?

Feedback + conseil perso

Le maître et les esclaves

3 orateurs. 1 maître et 2 esclaves.

Le maître explique au esclaves que le bateau est trop lourd et qu'il menace de couler.

Il va devoir jeter un des esclaves par dessus bord.

Les deux esclaves, tour à tour argumenteront pour que le maître les choisissent pour rester à bord.

Feedback + conseil perso

Focus : le regard

Le "comme si"

Un élève va être désigné pour regarder la classe comme si un scénario précis était en train de se produire. L'intervenant lui montrera le scénario sur un petit bout de papier ou lui dira à l'oreille :

- Je regarde la classe comme si...
- - c'était les invités de mon mariage/de ma soirée
- - ils se moquaient d'un bouton que j'avais sur le front ou d'une tâche sur mon pantalon
- - ils connaissaient mon pire secret
- - c'était le public de mon plus beau spectacle (concert, pièce)
- - ils étaient tous arrivés en retard à ce spectacle
- - on avait tous accompli un exploit ensemble
- - ils étaient tous en colère après moi (je leur ai dit que j'allais les défendre au conseil de classe et je leur ai menti)
- - ils me trouvaient tous beau/belle, séduisant(e)
- - c'était une foule de révolutionnaires et que j'étais le roi/la reine
- - j'étais leur chef d'entreprise et j'avais gagné beaucoup d'argent grâce à eux
- NB : Il s'agit que l'élève regarde simplement la classe pendant une minute avec ce scénario en tête. Puis l'intervenant peut éventuellement lancer une prise de parole de l'élève vis à vis de ce scénario (« Qu'est-ce que tu veux leur dire ? »). Ensuite l'intervenant demandera aux autres élèves ce qu'ils ont pensé de sa gestuelle, de son langage corporel. Était-il en phase avec ce scénario ?

La conférence de presse

1 orateur au tableau.

La classe lui pose les questions suivantes :

1 à 3 livres qui vous ont marqué

- 1 à 3 films qui vous ont marqué

- 1 à 3 morceaux / interprète musical qui vous ont marqué

- 1 à 3 choses que vous souhaiteriez pour vous-mêmes

- 1 à 3 choses que vous souhaiteriez pour le monde (causes qui vous tiennent à coeur)

- Qu'attendez-vous de ce cours ?

Le fou du roi

Un volontaire récite une Fable de la Fontaine avec entrain, silence, variation de tons.

Histoire mouvante

Chaque élève participant réfléchit à une histoire avec début, milieu, fin. À

chaque fin de phrase, l'élève doit s'arrêter et regarder une personne précise, puis changer d'interlocuteur à la phrase suivante.

Colore / Avance

L'élève devra imaginer une histoire. À la consigne « Colore », il devra détailler

un point de son histoire. À la consigne « Avance », il devra faire avancer son histoire.

Les zones d'émotions

Utiliser l'espace devant le tableau et choisir 3 petites « zones » en attribuant

à chacun d'entre eux une des 5 émotions de base (joie, tristesse, colère, dégoût, peur). À chaque fois

que l'intervenant dit à l'élève de changer de zone, il adopte l'attitude correspondant à la zone sur

laquelle il se trouve.

Les experts

Montrer un discours sur un ordinateur aux étudiants.

Ensuite, tous débattront et diront les éléments de forme qui sont utilisés par l'orateur.

Le vendeur-fou

Un volontaire choisit un objet dans la salle et doit essayer de le vendre à ses camarades

Focus : Improvisation et Argumentation

L'entretien d'embauche

Deux volontaires.

Un recruteur et un candidat simulent un entretien d'embauche.

L'entretien de personnalité

Un professeur de Polytechnique ou de SciencesPo fait passer un entretien à un étudiant qui doit apprendre à se vendre selon la méthode STAR (Situation, Tache, Action et Résultat). Voilà la situation dans laquelle j'étais placée, voilà quelle était la tâche qui m'était confiée, voilà l'action que j'ai réalisé et voilà le résultat.

Apprendre à parler de son parcours.

Les étudiants peuvent interroger le volontaire candidat comme si ils formaient un jury d'admission.

2 pour une place

Un Directeur des ressources humaines, deux candidats qui doivent convaincre le recruteur de les recruter.

Les accusés

Un meurtre à eu lieu : trois individus sont soupçonnés et ils devront argumenter pour convaincre et persuader le village de leur innocence.

Logos contre pathos

Un reste dans la logique et l'autre est à fond dans le pathos et le storytelling. La situation peut être celle du maître et des esclaves, du 2 pour une place ou des accusés.

La conférence de presse

On attribue un personnage très connu à quelqu'un (Elvis, le Dalai-lama, Shakespeare ou Dark Vador par exemple). Les joueurs viennent ensuite lui poser des questions.

Il était une fois

Plusieurs candidats improvisent une histoire en disant une phrase chacun.

Focus : Improvisation & Argumentation

Le point de vue

Cet exercice est un ensemble de monologues (1 min environ) concernant cinq ou six personnages différents qui auraient vécu une situation similaire.

Exemple : Mme Truchard vieille et riche héritière a été retrouvée ce matin assassinée dans son appartement.

Nous pouvons avoir :

- Le point de vue du concierge de l'immeuble, qui a cru voir le criminel rentrer
- Le point de vue du fils, ou de la fille de Mme Truchard quand il/elle a appris la nouvelle
- Le point de vue de l'étudiante qui logeait chez Mme Truchard et qui a entendu des cris ou des coups de feu
- Le point de vue du policier qui a été choisi pour enquêter sur cette affaire
- Le point de vue du journaliste qui va enfin obtenir un scoop grâce à ce fait divers
- Le point de vue du chien de Mme Truchard, qui a été le premier à la trouver inanimée
- Le point de vue du criminel qui – en fuite ou capturé – va nous expliquer son mobile
- Le point de vue de Mme Truchard qui nous raconte son histoire depuis l'au-delà.

Le procès absurde

A est l'avocat d'un client accusé d'une chose absurde (voir sujets), B est le procureur qui le charge. On commence par B qui déroule le chef d'accusation et toutes les conséquences que cela implique. A procède ensuite à la défense.

Pour aller plus loin : on peut rajouter l'accusé lui-même, et des témoins à charge ou à décharge. Le jury est incarné par le reste de la classe. Le juge, par l'animateur de la séance.

Sujet de procès absurde :

- Chaussettes oranges alors qu'il fallait mettre des chaussettes vertes
- Il/Elle n'a pas dit bonjour
- Il/Elle a un accent alors que c'est interdit
- Il/Elle a joué dans son bain avec un canard en plastique
- Il/Elle n'a pas tourné 7 fois sa langue dans sa bouche avant de parler
- Il/Elle a mangé des légumes alors que c'est interdit
- Il/Elle a offert un cadeau à son collègue
- Il/Elle a nourri un chaton abandonné
- Il/Elle n'a pas chanté « Petit papa Noël » le jour de Noël (ou de Pâques)
- Il/Elle a pris son vélo au lieu de la voiture

Focus : Improvisation & Argumentation

Dominant-dominé

Deux élèves seront dans des impro-conflits très scriptées (voir doc explications) où le dominant va subitement devenir le dominé et vice-versa. Les rôles vont s'inverser sur un signe de l'intervenant. L'attitude du dominant et celle du dominé devront être visibles dans le corps, le regard et la voix.

Situation n°1

Entretien d'embauche : Un demandeur d'emploi qui a peu de qualifications postule dans une entreprise de haute couture. Le meneur de l'entretien regarde le demandeur d'emploi de haut, lui pose des questions pièges et formule même des remarques déplacées. Le demandeur d'emploi est obligé de se plier au tempérament tyrannique de son interlocuteur. Jusqu'au twist...

Twist : Le père du demandeur d'emploi est actionnaire majoritaire de l'entreprise, le demandeur d'emploi le révèle au meneur, les rôles de domination s'inversent.

Situation n°2

Un passant se fait violemment racketter par une personne armée d'un revolver. Le passant est obligé de se plier aux volontés de son agresseur. Jusqu'au twist...

Twist : Le racketteur fait tomber son pistolet, le passant le ramasse, les rôles de domination s'inversent.

Situation n°3

Un adolescent demande à son père / sa mère l'autorisation de sortir ce soir. Il doit absolument voir son amoureux/amoureuse car son couple bat de l'aile. Le père/ la mère dit que son enfant pourra sortir la semaine prochaine à condition qu'il travaille, aide à la maison et se plie à toutes les règles, jusqu'au twist...

Twist : Le papa/La maman a absolument besoin de réparer son ordinateur qui a planté, car il/elle a une réunion de travail qui engage son emploi.

Situation n°4

Un usager du métro est en train de frauder, il a perdu son ticket. Le contrôleur arrive et menace de doubler l'amende (pour « outrage à l'ordre public ») si l'usager ne lui donne pas un petit extra, il abuse donc clairement de sa situation, jusqu'au twist...

Twist : La personne contrôlée a vu le contrôleur piquer un smartphone dans le sac de la vieille dame à l'autre bout du wagon.

**Pour toute question,
contactez-nous.**

www.ethosentreprise.com
ethosacademie@gmail.com
06 35 90 77 69

