

# « Techniques théâtrales de la prise parole en public »

# SOMMAIRE

<b>PREMIERE PARTIE :</b> .....	<b>4</b>
<b>LA TECHNIQUE THÉÂTRALE DE PRISE DE PAROLE</b> .....	<b>4</b>
A) INTRODUCTION : .....	4
<i>Technique Théâtrale de Prise de Parole, l'acte parole.</i> .....	4
<i>Retrouver ses appuis pour apprendre</i> .....	6
<i>L'esthésie de la parole : une construction</i> .....	9
B) PREMIER CHAMP D'APPLICATION : .....	10
<i>exercices sur les mécanismes premiers du langage parlé</i> .....	10
<i>1ER mécanisme :</i> .....	11
<i>2ème mécanisme :</i> .....	13
<i>3ème mécanisme :</i> .....	15
<i>4ème mécanisme :</i> .....	17
<i>Mise en application des 4 mécanismes</i> .....	20
C) LE DEUXIEME CHAMP D'APPLICATION .....	21
<i>les entretiens</i> .....	21
D) LE TROISIEME CHAMP .....	27
<i>Tableau des correspondances</i> .....	31
<i>MODALITES de travail :</i> .....	33
1) L'observation et l'Ecoute de soi : .....	33
2) L'observation et l'Ecoute de l'autre : .....	34
3) Les bases de l'observation des modalités de l'action : le temps, l'espace, l'énergie .....	34
<i>Tous en scène !</i> .....	34
La situation : .....	35
L'acteur : .....	35
L'action : .....	35
Le décodage des indices : .....	35
<i>Outil n° 1 : les éléments d'observation de la motricité et des appuis</i> .....	36
<i>Outil n° 2 : les éléments de changement à repérer :</i> .....	36
<i>Outil n° 3 : Les indices en rapport avec les modalités relationnelles et les modalités         énergétiques</i> .....	37
<i>Outil n° 4 : LIVRET D'AUTO-EVALUATION :</i> .....	39
<i>UTILISATION DES MECANISMES</i> .....	40
LA RELATION .....	41
<i>MON ENGAGEMENT PHYSIQUE DANS LA RELATION</i> .....	42
<b>DEUXIEME PARTIE : OUTILS COMPLEMENTAIRES POUR LES SITUATIONS DE PRESENTATIONS</b> .....	<b>43</b>
A) LES 7 ETAPES POUR BATIR UN EXPOSE EFFICACE .....	44

B) PREPARER SES NOTES .....	45
C) CONSEILS A SUIVRE PENDANT L'EXPOSE .....	46
D) LE BON USAGE DES SUPPORTS VISUELS .....	47
E) LE COMPORTEMENT AU PAPER-BOARD .....	48
F) UTILISER LE RETROPROJECTEUR .....	49
G) LES DEUX MOMENTS LES PLUS IMPORTANTS DE VOTRE COMMUNICATION .....	50
H) SOIGNER SON INTRODUCTION.....	52
I) PRISE DE LA PAROLE EN PUBLIC.....	53
<i>ARTICULATIONS</i> .....	53
J) LA STRATEGIE POUR CONVAINCRE.....	55

# **PREMIERE PARTIE : LA TECHNIQUE THÉÂTRALE DE PRISE DE PAROLE**

## **A) INTRODUCTION :**

**Technique Théâtrale de Prise de Parole, l'acte parole.**

La Technique Théâtrale de Prise de Parole se propose d'apporter à l'homme un autre regard et une pratique neuve de la relation qu'il entretient avec lui-même et les autres.

Simple méthode pour améliorer rapidement et concrètement le savoir-faire relationnel pour certains, elle permet à d'autres d'être un outil d'accompagnement de leur croissance individuelle, et pour reprendre une terminologie plus traditionnelle, on la définit comme une discipline de développement

180 rue du Genevois - 73000 Chambéry - Tél. 04 79 85 12 82 - Fax 04 79 85 25 57 -

didascalis@wanadoo.fr

de l'humain par la mise en lumière et une mise en jeu des ressources inhérentes ou acquises que l'acte de parler développe.

La Technesthésie  
repose  
sur un travail  
physique

Créée vers les années 50 par la rencontre de personnes issues du milieu de la formation, du théâtre, de la médecine et de l'art, elle s'est développée lentement sans chercher vraiment à se vulgariser autrement qu'à travers des interventions directes dans les Organisations, actions animées par des intervenants expérimentés, formés patiemment au sein de plusieurs associations de Technique Théâtrale de Prise de Parole.

Ses références se sont affinées peu à peu avec l'éthologie, la neurologie, la linguistique pragmatique.

Imprégnée par le concept freudien de l'inconscient, la culture contemporaine s'intéresse particulièrement aux racines cachées et anciennes des conflits qui freinent l'avancée collective et individuelle. Mais, emballée par le tourbillon d'une société pourvoyeuse d'objets, notre culture a par ailleurs et de façon paradoxale développé une confiance extrême dans le pouvoir des solutions et l'homme du quotidien, fasciné par son alentour d'objets, s'est peu à peu retiré de lui-même, rétrécissant ainsi sa conscience corporelle relationnelle. Il a perdu au profit d'actes et objets dits salvateurs, ses propres appuis internes. Il s'est souvent nourri d'images externes faciles et renouvelées sans cesse, détrimement du développement de son intériorité et de sa présence. Il relie ainsi de en plus difficilement la conscience de ses ressources individuelles à ses besoins de communication. Il craint ses émotions, il utilise peu son intuition relationnelle, il se perçoit difficilement comme une globalité physique quand il parle.

La bouche, berceau des sensations et des mouvements premiers est le carrefour entre l'intériorité et l'extériorité. Là se conclut la forme achevée du mot pensé puis projeté en acte de parole

et

au

plus

Si la Technique Théâtrale de Prise de Parole n'est pas la seule à proposer des parcours, elle apporte cependant sa note spécifique. Elle utilise comme outil ce qui est la fantastique et dernière invention du vivant : la parole.

Cette parole est un geste de relation souvent méconnu dans sa complexité. Elle implique totalement la personne dans ses dimensions émotionnelle, intellectuelle, sensorielle et motrice. Dans l'acte de parler, mais d'abord dans la bouche, se rencontrent ces trois fonctions qui doivent s'associer et cohabiter en relative bonne entente si nous voulons vivre au mieux de notre être. Et ce n'est certes pas par hasard si la bouche est un palais, là où la reine exerce habilement son autorité.

Parfois, ce lieu royal n'a pu remplir sa fonction qu'au prix d'efforts intenses qui avec le temps et les habitudes ont crispé notre corps, réduit notre pensée à des schémas stéréotypés, laissé aux émotions une place débordante où la mémoire des actions passées et leurs résultats tient lieu de réalité et de guide unique pour le présent. La relation n'est plus ce qu'elle devrait toujours être - un moment de découverte et de création - elle n'est plus qu'imprégnée de répétition.

## Retrouver ses appuis pour apprendre

L'homme apprend naturellement avec assurance et plaisir. Soumis à des pressions ou des enjeux relationnels, il force donc son talent et réussit au prix d'un état de tension extrême. S'il ne sent plus ses points d'appui, envahi par la sensation de ses émotions, l'homme tente alors d'apprendre en s'appuyant sur l'effort qu'il fait pour contrôler ses émotions. *Il s'appuie sur des zones de crispations.* Confondant appuis perçus et zones de crispations inconscientes, l'homme réussira cependant mais au prix de postures et de gestes intérieurs et extérieurs stéréotypés, ne permettant plus la liberté d'expression que sa pensée, chaque fois nouvelle, réclame de lui.

Apprendre c'est d'abord se mettre en mouvement vers l'inconnu grâce à des points d'appui perçus et appropriés.

Deux attitudes peuvent à ce moment-là être observées, quand apprendre exige trop d'énergie :

- soit une dispersion vers les extrémités du corps.
- soit une crispation autour de l'axe vertical.

Dans la dispersion, on voit une agitation des mains, des pieds, une maladresse de la bouche.

Dans la crispation autour de l'axe, le corps est rigide et la relation appauvrie.

Percevoir ses appuis, libérer l'axe du corps, c'est redonner à l'acte parole sa capacité de faire évoluer la relation dans l'utilisation d'une juste motricité de l'action.

Percevoir ses appuis, libérer l'axe du corps, c'est redonner au geste de la parole sa nature d'écriture de la pensée dans l'espace et le temps.

Mais le juste mouvement de la bouche, de la main et du pied, procède de la même origine : la présence à soi, émotions comprises...

## De la mémoire émotionnelle à l'intelligence communicationnelle

La vie est mouvement et le mouvement est vibration. Toute forme vivante élémentaire pour se mouvoir effectue des déplacements segmentaires qui deviennent alternativement points d'appui et à nouveau mouvements. La motricité donc construite sur l'alternance de contraires où chaque segment de vivant que s'il s'appuie sur le segment voisin mouvoir, s'immobilise. Le reptile, par exemple, en est une image évidente lui dont le déplacement est lent certes mais efficace vibration.

Le principe d'Archimède est à l'œuvre dans la plus humble des paramécies.

fondamentale est  
mouvements  
ne peut se mobiliser  
qui, venant de se  
exemple, en est une  
est reptation, figure

Chaque fois que le milieu ambiant se modifie, le vivant doit s'adapter ; chaque fois que le vivant exprime un besoin vital vers ce milieu, il impulse aussi une variation de son mouvement en intensité, en vitesse, en amplitude comme réponse active à la couverture de ce besoin de nourriture, de sécurité ou autre...

Ce qui sur le plan biologique change, c'est le rythme du mouvement de base. Face à une proie, le vivant peut instantanément s'immobiliser puis accélérer ou se détendre d'un coup. Face à un danger, l'immobilité peut être aussi une tentative de camouflage, de simulation de la mort ; l'accélération, une fuite ; le retournement vers le danger, une décision d'affrontement.

La quantité d'énergie nécessaire varie donc en fonction des besoins de l'adaptation, elle peut être mise parfois à disposition, en grande quantité, et en peu de temps, c'est le stress positif.

Le vivant se galvanise alors ; ses sensations proprioceptives et internes changent radicalement car il est alors tendu pour agir. Sa perception aussi de part la présence de médiateurs chimiques spécifiques change mais cet état comme on le sait, n'est pas ressenti forcément comme agréable.

Cependant cette adaptation devient théoriquement de plus en plus efficace en fonction de deux systèmes de mémorisation de l'expérience. Un système à très long terme sur le plan de l'espèce, c'est le code génétique ; un système basé sur l'histoire d'un individu, c'est la mémoire.

Le vivant garde en mémoire, à chaque expérience, les différents éléments qui ont constitué précisément cette expérience : odeurs, couleurs, températures, bruits, mouvements et postures, mots et en final le bénéfice positif – le plaisir – ou négatif – la frustration. Le souvenir est donc un assemblage subtil qui lors d'une prochaine situation est réactivé et proposé comme un schéma rapide de réponse tenant compte des résultats antérieurs. Et avant même que l'action ne s'engage, la perception de la situation permet cette anticipation et donne à ressentir au vivant par avance l'état possible dans lequel il sera à l'issue de l'action : c'est l'émotion et à la fois l'effort d'adaptation.

L'émotion devient alors langage, code perçu et reproduit. L'acte de communiquer engage dès lors l'être dans toutes ses fonctions et sa structure posturale ou périphérique ( mâchoire et bouche, bras et main, jambe et pied ) .

Plus le vivant se perfectionne jusqu'à l'homme, plus sa capacité d'anticipation augmente au point même de pouvoir ressentir une émotion à la simple évocation imaginaire d'une situation. Le virtuel, "l'imaginaire", tient lieu de réalité.

Mais au fur et à mesure que les échanges langagiers nourrissent l'expérience d'un individu en mettant l'accent soit sur l'impact de la relation - donc l'émotion - soit sur la valeur de transmission d'informations- donc l'intellect - on saisit mieux toute l'intrication entre adaptation motrice, sensations, perceptions, émotions, sentiments, idées qui constituent in fine la mémoire.

On a cru longtemps – et c'est l'erreur de Descartes - que la pensée existait en dehors du reste du fonctionnement du cerveau. On sait mieux aujourd'hui que la pensée ne surgit que parce que toutes

les organisations instinctives, émotionnelles, sensorielles du cerveau fonctionnent en même temps comme un ensemble interactif. La pensée s'élançe grâce à l'émotion et cette dernière ne peut s'affiner que par la conscience. L'émotion imprègne la pensée et réciproquement...

La parole - comme geste qualitatif - s'inscrit donc dans l'espace de la relation, de la situation et son contexte, exprime à la fois l'idée et le rapport émotionnel ou sentimental qu'on entretient avec elle de part notre histoire.

Parlons de l'enfant. Il construit peu à peu ses niveaux ou enveloppes d'identité en émergeant de la fusion maternelle ; il apprend des rapports de distinction entre Soi et l'Autre. Cette distinction se construit par plénitude/sécurité/intimité et des vides/isolement/éloignement. Il doit être protégé par une enveloppe sécurisante. Toutes ces histoires de rencontres et de séparations. constituent un bain d'émotions dans lequel sa mémoire le plonge à nouveau aujourd'hui au risque parfois de noyer au lieu de dynamiser. La conquête de son autonomie se fait en partie au moins au prix d'accepter de quitter cette sécurité et de pouvoir se poser devant l'autre puis les autres en exprimant sa pensée personnelle dans un acte de parole.

Notre voix,  
comme l'émotion est  
vibration

notamment à parler pour établir – l'intérieur – et l'Autre, l'extérieur. l'alternance de moments de instants de apprendre à gérer le temps de distance et accepter de ne plus

Ainsi fondamentalement penser et parler met en situation objective de fragilité physique dans la création même d'un rapport relationnel symbolique qui exclut le rapport de force. Si comme on le sait aujourd'hui, la gestion d'un surcroît d'émotion comme la peur par exemple, mobilise une bonne part des ressources du cortex associatif, on comprend aisément qu'on ne peut à la fois penser et assurer spontanément sa survie ou sa sécurité

L'enfant a du apprendre à accepter de sentir sa peur en parlant. Cette situation est évidemment inconfortable et beaucoup ont renoncé à dire ce qu'il ont à l'intérieur de peur d'être moqués, jugés, attaqués.

L'impression est donc souvent d'être en danger sous le regard des autres quand on parle et notre stratégie relationnelle, notre réaction dépendront en partie au moins de notre mémoire émotionnelle au risque d'être en contradiction avec l'acte juste de parler dans l'instant et le désir qu'on en éprouve, ce qui par le décalage accentue le sentiment d'être encore et définitivement petit devant les autres

Mais parler sans émotion est tout aussi invalidant que parler en étant submergé par cette même émotion. La relation ne peut s'installer devant trop de froideur. Sortir du dilemme n'est possible que si nous conciliions ces contraires dans une dynamique de relation : il faudra réapprendre à penser, exprimer cette pensée en paroles, tout en percevant ses émotions et en construisant même un état émotionnel qui favorise cette réflexion et nourrisse en même temps la relation sans la bloquer.

Une troisième fonction doit redonner du jeu entre les deux fonctions intellectuelle et émotionnelle et favoriser un équilibre dynamique : c'est la fonction sensorielle et motrice de la parole, fonction essentielle d'interface.

Notre parole est notre outil premier pour réguler notre adaptation à l'autre et combiner avec succès sans les confondre ni les exclure émotion et pensée.

Elargir le champ de la perception de soi en situation alors même que nous luttons pour réprimer toute sensation désagréable est le premier défi ; apprivoiser et contrôler notre rythme alors que tout concourt à la panique en est le second. Développer notre confiance dans notre intelligence précède tous ceux que nous voudrions bien nous donner avec plaisir quand nous aurons tout juste commencé à relever le premier !

# L'esthésie de la parole : une construction

## But



## Pivots de l'action

Sensation	Motricité
-----------	-----------

## Champs d'application

Exercices	Entretiens	Jeu relationnel
-----------	------------	-----------------

## Mécanismes premiers du langage parlé

Combiné de base	Variations du flux verbal	Geste articulatoire	Organisation des séquences parlées
-----------------	---------------------------	---------------------	------------------------------------

## Disciplines de référence

Linguistique Psycho-pédagogie	Sociologie Ethologie	Physique Neuro- physiologie	Art dramatique	Musique
----------------------------------	-------------------------	-----------------------------------	----------------	---------

## B) PREMIER CHAMP D'APPLICATION :

### Exercices sur les mécanismes premiers du langage parlé

#### Se réappropriier sa propre parole

#### la relation à soi-même

Voit l'homme prendre appui sur le biologique pour conquérir l'acte de parler, le symbolique. Fournit à l'homme les outils nécessaires pour passer progressivement de l'agressivité à la vibration émotionnelle puis au timbre parlé, et la construction de son identité vocale.

L'homme se redécouvre son propre instrumentiste, capable de dépasser sa seule réactivité, capable d'assurer par la parole et la relation sa survie et la réponse à ses besoins de communication.

Le combiné de base :

exercice du groupage des mots

Prendre le **temps**

→ développer son intériorité

Les variations du flux verbal :

Percevoir l'**énergie**

→ accroître sa puissance

exercice de l'accélééré-ralenti

Le geste articulatoire :

Développer son **identité vocale**

exercice du ba be bi bo bu

L'organisation des séquences  
parlées :

Prendre sa place dans l'**espace**

exercice de l'attaque et de la  
finale

## 1ER mécanisme :

le sens et les appuis, le groupe de mots et sa tonique.

Présence à Soi, intériorisation, intensité.

Retrouver dans la verticalité ses appuis.

Donner sens à son propos par la césure de la tonique

Redécouvrir le sens du groupage des mots

L'exercice consiste à regrouper les mots en fonction du sens, à faire des pauses, à mettre un accent tonique sur le dernier son du groupe de mots

**Tu t'assois dans une position qui respecte la verticalité, les pieds posés sur le sol, écartés de la largeur de ton bassin.**

**Ton bassin est bien installé sur la chaise sans que ton dos ne cherche quelque autre appui qui soit.**

**Tes mains tiennent un livre ouvert à hauteur de tes épaules, pouces sur le dessus les autres doigts en dessous.**

**Ton partenaire, assis en face de toi à bonne distance de deux bras allongés, est dans la même attitude tendue vers toi, dans une écoute totale.**

**Le travail peut commencer.**

**Par le regard, tu saisis le plus petit assemblage de mots qui ait un sens.**

**Tu fermes le livre que tu gardes à hauteur.**

**Tu entres en contact visuel avec ton partenaire,**

**Tu lui dis ce premier groupe de mots en maintenant la relation, le temps de t'assurer que ce premier message est reçu... et compris.**

**Ainsi, de groupe de mots en groupe de mots, tu donnes le texte à l'autre, sans chercher à faire des effets mais en accentuant le dernier son articulé du groupe de mots.**

**Ton partenaire te donnera après ton premier travail des indications dont tu te saisis pour faire progresser ton entraînement.**

**Redonne le texte plusieurs fois en tenant compte à chaque fois des indications du partenaire.**

A noter :

- apprécier la force des **silences**
- poser le **regard** sur le regard du partenaire
- retrouver sa **verticalité**
- sentir ses **appuis**
- prendre le temps d'instaurer la relation
- prendre le temps de dire
- être présent dans l'instant, en tension juste

*« Le sens d'une détente juste n'est pas la suppression euphorique de toute tension, mais la préparation vers une tension juste » CG Durckheim*

**Commentaires personnels :**

## 2ème mécanisme :

### Apprivoiser son énergie par le rythme

S'engager physiquement

Extérioriser sa parole

Présence à l'autre

L'exercice consiste à varier son rythme de parole en alternant des ralentis et des accélérés

L'exercice qui met en jeu ce mécanisme consiste à donner un texte à ton partenaire en conservant entre les groupes de mots des pauses longues pour les deux premières lignes et en supprimant ces pauses pour les quatre suivantes. Tu reviens ensuite à deux lignes dites lentement puis quatre rapidement et enfin une ou deux lentement.

Tu accentues, quelque soit le rythme, la fin des groupes de mots.

Te voici à pied d'œuvre, tes appuis en place, ton livre reste ouvert pendant tout l'exercice. Tu regardes deux à trois fois ton partenaire dans les fragments lents et jamais dans les rapides.

Enfin, ton souffle ; éprouve-le, engage toi avec lui complètement, la répétition de l'exercice fera le reste.

Après quelques essais prometteurs, tu peux t'appliquer à ne pas reprendre souffle aux changements de rythme, ni faire de pause à cet endroit.

Ton partenaire reste ton metteur en scène.

**La parole est un flux qui varie sans cesse. Cette alternance de mouvement stimule les sensations et les représentations, draine l'émotion, donne vie à la pensée.**

### Les éléments à prendre en compte :

- La sensation de l'engagement physique.
- La sensation simultanée de stabilité du corps et du mouvement de la parole.
- La facilité à modifier son rythme de parole.
- La mobilisation de sa propre **énergie**
- La **variation de son rythme** de parole pour dynamiser la relation ou la tempérer.
- **Adapter son rythme** à celui de l'autre ou à la situation.
- Le développement de la sensation de la **respiration**

### Commentaires personnels :

*« Sans cesse réfléchissez avec votre corps.*

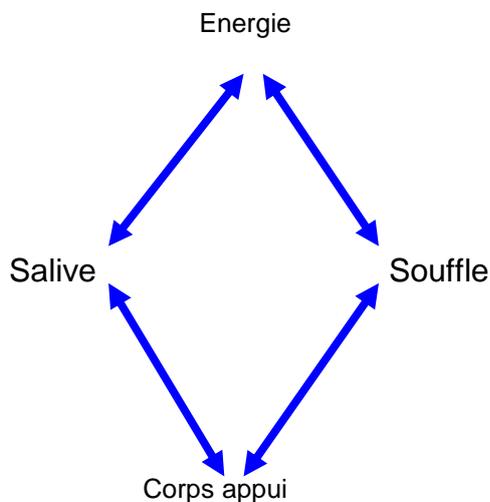
*Même si le corps agit rapidement, l'esprit doit rester clair et paisible.*

*Votre corps prend la forme de votre esprit.*

*Les non experts ont l'air de courir toute la journée mais leur rendement n'est pas grand »*

Miyamoto Musashi Traité des 5 roues, écrit au 16<sup>e</sup> siècle par un expert en arts martiaux. temps

### 3ème mécanisme :



#### Le geste de la Parole suppose :

- implique avec justesse le corps entier.
- articule les 4 éléments ci-contre
- associe 4 points d'articulation :
  - ♦ dents
  - ♦ lèvres
  - ♦ langue
  - ♦ palais et voile du palais

L'exercice du " ba-be-bi-bo-bu " consiste à articuler les sons dans la sensation avec précision, et reconnaître sa note physiologique.

Debout, les pieds calés sur le sol, tu dis la succession des sons articulés, devant quelqu'un ou seul dans l'espace, en ayant conscience des mouvements qui se passent dans ta bouche, des points d'appui de ces mouvements, de la projection des sons.

Tu ne t'arrêtes pas à la fin des lignes et tu utilises cette note de ta voix que tu entends quand tu es détendu ou que tu viens de rire.

Développe la sensation des sons dans la bouche

Projette les sons, porte ton attention sur les gestes exécutés par la langue et les lèvres

Contrôle la respiration et économiser le souffle

Visualise mentalement le geste articulatoire.

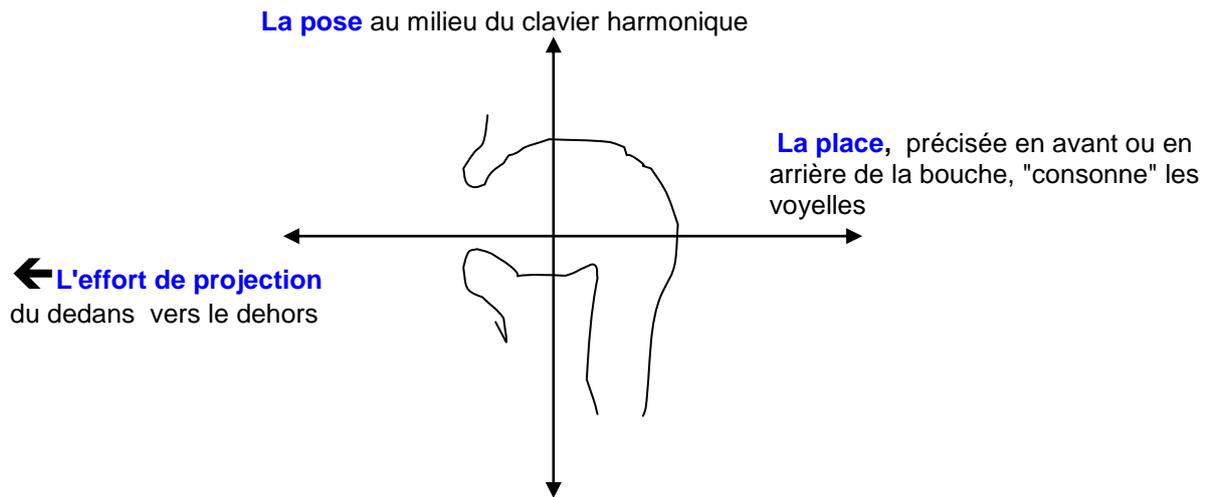
#### Voici le premier support de l'exercice :

Ba be bi bo bu ca ce ci co cu da de di do du fa fe fi fo fu ga ge gi go  
gu ja je ji jo ju la le li lo lu ma me mi mo mu na ne ni no nu pa pe pi po  
pu ra re ri ro ru sa se si so su ta te ti to tu va ve vi vo vu xa xe xi xo  
xu za ze zi zo zu

A noter :

- Utiliser les consonnes comme appuis
- Sentir le mouvement des lèvres et de la langue
- Distinguer volume, vitesse, hauteur
- Reconnaître et accepter son timbre de voix.
- Reconnaître son identité vocale

D'autres supports seront proposés.



- quand la voix est à la hauteur juste, tu utilises le milieu de ton clavier
- quand ta voix est bien placée, tu parles pour l'autre et pour toi
- à partir de toi .
- pose et place donnent à la voix son meilleur timbrage
- et tu ne fatigues ni ton corps, ni celui des autres .
- A travers l'entraînement de cet exercice, tu développes ton identité vocale et tu gardes toutes tes chances dans les situations difficiles de ne plus être hors de toi...

## Commentaires personnels :

Etre à ce que l'on fait au moment où on le fait

## 4ème mécanisme :

Développer sa pensée, organiser ses idées.

Prendre la parole avec fermeté, c'est l'attaque.

Aller jusqu'à son terme, c'est la finale.

La pensée organisée de l'Attaque à la Finale confère à l'homme son autorité



L'exercice de l'attaque et de la finale consiste à accentuer le premier son et le dernier son d'une idée, d'une intervention.

### Trois caractéristiques pour les attaques et les finales :

- Le son de ta voix est fort
- Ta note est ta note centrale
- Tu es dans un effort de présence

### Action :

tout le groupe construit des séquences porteuses d'action  
chacun dit une de ces séquences en mettant en évidence les caractéristiques de l'attaque et de la finale.

Le corps se prépare  
Oreille et voix s'ajustent  
La présence est fugace

### Les éléments à prendre en compte :

- Ta perception des points d'appui dans ta bouche à l'attaque et à la finale.
- Ta parole se déploie dans un espace qui définit ton autorité.

**Commentaires personnels :**

*« L'âme d'une phrase est dans le dernier son »* Livre des Morts des Egyptiens

**Redécouvrir une parole consciente crée une situation nouvelle qui d'abord déconcerte. La perception des appuis est neuve. Les crispations perçues dès lors ne sont plus utilisées comme points d'appuis. Les quatre mécanismes de la parole, par leur entraînement combiné, replacent les points d'appui avec justesse dans le corps entier, y compris la bouche.**

## Mise en application des 4 mécanismes

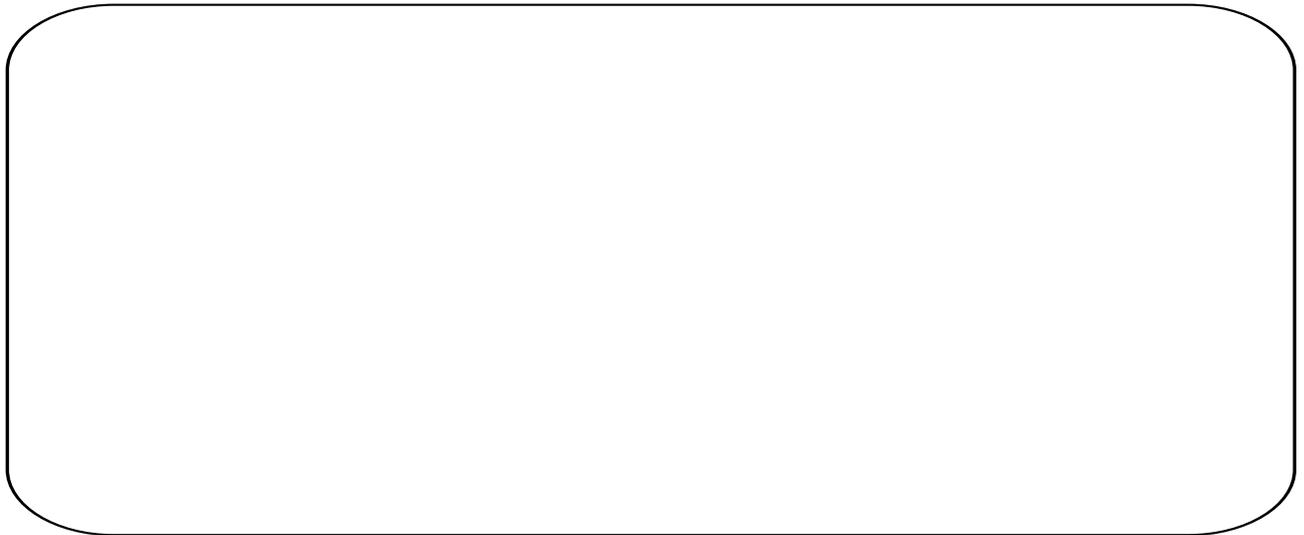
### Le contenu, le fond prennent du sens

- Les silences trouvent leur place
- Les accélérés-ralentis sont conformes à la motricité du texte
- L'articulation est précise
- L'attention est éveillée

Eprouver que le silence permet de  
recevoir ce qui est dit  
Visualiser ce qui est dit

Créer la relation et la maintenir dans le temps et dans l'espace, avec une énergie adaptée à la situation, pour affirmer sa propre pensée.

### Commentaires personnels



**Etre présent, parler, agir ici et maintenant**

# C) LE DEUXIEME CHAMP D'APPLICATION

## Les entretiens

De l'identité vocale à la compétence sociale  
Parler dans le groupe

Parler, agir dans le groupe la relation à soi et aux autres construire  
son identité sociale

2<sup>ème</sup> champ :

**pour apprivoiser son émotion**  
**pour développer une pensée personnelle**  
**pour transformer la relation**  
**en gardant son autonomie**

Le 2<sup>ème</sup> champ met en évidence l'investissement de l'individu dans le groupe régi par des lois.

L'émotion seule n'assure plus la communication de Survie.

L'émotion est complexe : la mémoire, les fantasmes, les expériences passées proposent à la conscience des comportements éprouvés mais plus ou moins adaptés.

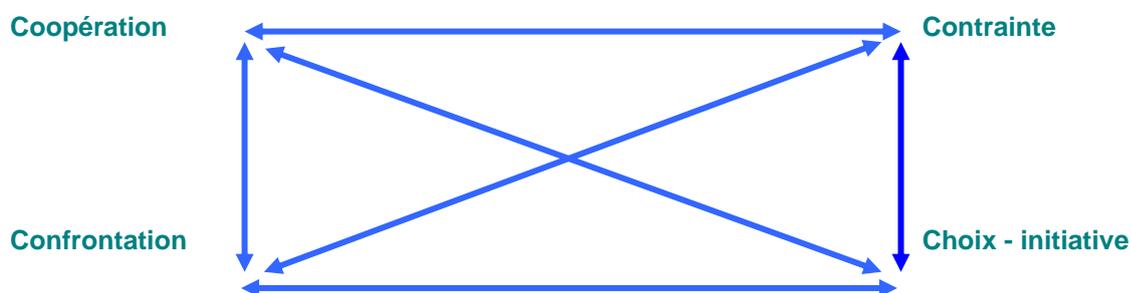
L'émotion doit s'inscrire dans l'acte parole  
L'émotion sous-tend et colore la relation et la pensée.

L'émotion supporte l'action, elle est un signe de cohérence et d'engagement de l'individu.

**Mais** ...L'émotion, si elle envahit tout le champ de la conscience empêche la personne de prendre une place de maturité dans le groupe

### Etapes :

- Construire la sécurité nécessaire à la pensée personnelle
- Prendre sa place dans le groupe en gérant les phénomènes émotionnels
- Agir dans le groupe social
- Construire le groupe dans des relations d'émotion, de sensation, d'intellect
- Transformer par la parole les relations et le groupe
- Porter la force du changement



### Des entraînements pour franchir ces étapes :

1. Préparer et gérer son énergie et ses émotions
2. Passer en groupe du support écrit à l'improvisation
3. Improvisation en grand groupe
4. Improvisation seul face au groupe

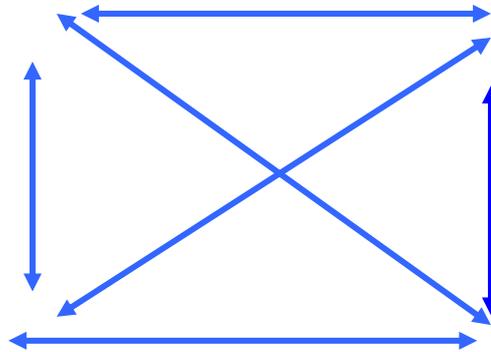
Variantes : prise en compte du temps, de l'espace, du thème et de l'action

## Coopération

Accepter d'agir ensemble  
Renoncer à dominer  
Partager les informations  
Donner la parole  
Développer une attitude médiatrice

## Contrainte

Respecter les règles  
Parler sur commande  
Se conformer  
Gérer ses émotions  
Construire sa sécurité



## Confrontation

Ecouter  
Accepter la confrontation  
Reconnaître les différents points de vue  
Résister à l'emportement de soi et de l'autre  
Aller au bout du conflit

## Choix - initiative

Oser prendre des initiatives  
Développer sa pensée  
Reconnaître sa solitude  
Animer le débat  
Faire acte d'autonomie

## Les éléments à prendre en compte :

- L'écoute de soi et des autres
- L'autonomie de son rythme de parole
- La capacité à changer de rythme et à mobiliser son énergie
- La rapidité des réflexes
- Concevoir chaque prise de parole comme une expérience et un défi qui modifient notre représentation du risque à être seul devant les autres
- Invitation à la spontanéité, prendre la parole « à l'arraché »
- s'articuler avec ses partenaires
- s'affirmer en tant qu'individu à part entière
  
- prendre la parole et la transmettre
  
- faire autorité, cette autorité qui apparaît comme acte d'autonomie

## Commentaires personnels :

*Quelques applications :*

- \* Participation à une réunion : prendre la parole clairement avec autorité et tonicité grâce à une "attaque" sonore et sur sa note physiologique, en alternant avec le rythme de celui qui parlait avant, développer l'idée jusqu'à son terme et donner la parole avec une "finale".
- \* Conduite de réunion : ne plus craindre de prendre ou donner la parole et savoir résister aux emportements ou aux engourdissements en faisant jouer l'alternance., affirmer ses idées jusqu'au bout
- \* Conduite d'entretiens : écouter son interlocuteur, être conscient du rôle que l'on joue, percevoir sa propre énergie et celle de l'autre, se faire confiance et faire confiance à l'autre.

« L'harmonie de l'organisation collective passe par un équilibre des deux modes de comportement individuel que sont l'initiative et la coopération, et les deux modes de confrontation sociale que sont la contrainte et le conflit . » ( tiré de « Une société en quête de sens » - J.B. de Foucauld et D. Piveteau.)

## Exposé et conférence...

<p style="text-align: center;"><b>ESPACE</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Créez un espace qui favorise la communication, les échanges</li><li>• Prenez l'espace en vous déplaçant de temps à autre</li><li>• Marchez avec la sensation de vos pieds plombés au sol</li></ul>	<p style="text-align: center;"><b>TEMPS</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Gérez le temps dont vous disposez</li><li>• Prenez le temps de dire</li><li>• Faites des silences</li><li>• Apprenez à minuter vos exposés de façon réaliste</li><li>• Respectez le temps imparti : si le temps de parole est court, faire des choix. S'il est long, privilégier le débat.</li></ul>
<p style="text-align: center;"><b>PAROLE</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Parlez pour la personne la plus éloignée</li><li>2. Soyez attentif à :<ul style="list-style-type: none"><li>• votre voix ( votre timbre )</li><li>• votre articulation</li><li>• votre rythme. N'hésitez pas à ralentir surtout au début et à la fin, et à varier votre rythme</li></ul></li><li>3. Prenez le temps de respirer ; sentez votre respiration, ce qui permet de calmer l'émotion et de poser sa voix</li><li>4. Langage efficace :<ul style="list-style-type: none"><li>• Vocabulaire simple et précis</li><li>• Phrases courtes et affirmatives</li></ul></li></ol>	<p style="text-align: center;"><b>GESTES et ATTITUDES</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Regardez votre auditoire Posez votre regard sur chacun</li><li>• Ayez une posture dynamique</li><li>• Assis ou debout, comme vous le sentez</li><li>• Restez vigilant , à l'écoute de l'auditoire et de ses réactions</li><li>• Evitez les gestes répétitifs et parasites</li><li>• Eviter les commentaires marmonnés.</li><li>• Ecouter avec attention la personne et lui porter le maximum d'intérêt.</li><li>• Renoncer au regard de défi</li><li>• Eviter d'ouvrir grand les yeux et de fixer ou de fuir</li></ul>

Le **regard** est le premier moyen de contact et l'élément permanent de notre communication avec le groupe.

Il convient de doser **silence** et **parole** et de rythmer le **souffle** et les **mots**

# D) LE TROISIEME CHAMP

## Le jeu relationnel

### Se reconnaître soi dans la relation

#### Décoder les jeux de la relation

#### Reconnaître les états physiques fondamentaux

#### Percevoir les modes de fonctionnement

#### Pour Adapter son action à l'enjeu

On aimerait tellement que les choses soient claires et que chaque pratique situation de communication – débat, interview, exposé...- suive les règles du genre et une utilisation adéquate des outils. On aimerait tellement avoir un mode d'emploi. Or la parole échappe à la prévisibilité parce qu'elle s'élabore en actions, dans l'interaction. Comme toute réalité humaine, le processus est complexe et mouvant ; non seulement à cause des paramètres contextualisant mais parce que tout échange inclut une charge émotive liée au simple fait que deux ou trois personnes se parlent à travers leur histoire et donc avec les traces de leur mémoire émotionnelle.

La spirale est la forme qui représenterait le mieux la dynamique des échanges. L'émotion interfère avec la parole et impose des fluctuations sur son déroulement, à la fois prévisibles et déterminantes. Une personne réagit aux propos d'un partenaire qui s'ajuste en fonction de ses perceptions externes et internes, répond et agit à son tour sur son vis-à-vis. A chaque moment peut correspondre un état qui bouleverse la dynamique prévisible de l'échange. Force est de constater le caractère imprévisible des relations parce qu'elles dépendent de la perception que les partenaires ont d'eux-mêmes, de leur égo, de leur légitimité et de jeux très personnels, conscients ou inconscients.

Prenons l'exemple assez classique d'une entrevue entre le directeur du personnel et un employé qui vient y faire état d'une question : le cadre spatio-temporel, les rôles sociaux et interactionnels sont clairs, l'enjeu est, pour l'employé, d'obtenir une réponse favorable.

Formellement cette situation de communication ainsi balisée appelle une stratégie prévisible mais voilà que la stratégie « se casse la figure » parce que brusquement un des interlocuteurs, le directeur, décode le discours en fonction d'une référence très personnelle, coupe le locuteur, prend la parole, impose à son vis-à-vis une fin de non recevoir, lequel refusant de se laisser démonter, rétorque violemment avant de partir en claquant la porte.

Ce n'est pas pour rien que nous nous mettons dans tous nos états. Stress, angoisse, colère, joie, excitation, allégresse... nous submergent régulièrement.

Si ce langage des émotions nous est familier, nous sommes moins conscients des forces physiques qui les gouvernent : rétraction, dilatation, dynamique, passivité, souplesse, rayonnement, attraction...

La relation humaine, nous l'éprouvons donc d'abord dans notre sensibilité et notre émotion. La relation parlée même silencieuse est d'abord une présence physique à l'autre marquée par une force qui nous attire vers lui ou nous en éloigne.

Cette force au-delà de toute analyse psychologique est un mouvement qui nous fait passer d'un état d'intériorité ou rétraction à un état d'extériorité ou dilatation. On peut vivre d'emblée un état d'extériorité et faire un chemin inverse ou alterné vers l'intériorité.

Dans la relation, le partenaire s'adapte selon deux modes essentiels :

a) Un mode réactif physique quasiment biologique, ressenti en terme de rétraction, dilatation, impulsion, échanges, passivité, rayonnement, attraction. on parle alors d'**états relationnels**.

b) un mode pro-actif : la personne utilise ses ressources, diversifie consciemment son approche de la situation, des autres, choisit plutôt un état qu'un autre ; on parle alors de **modalités relationnelles**.

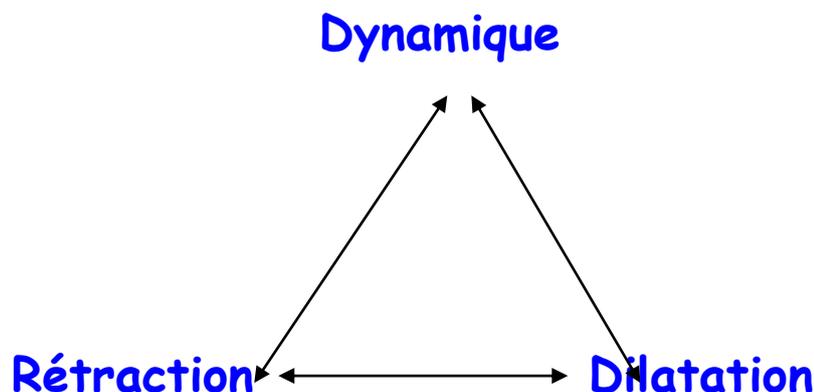
Cette pulsation essentielle à toute forme de vie et de relation, est la vie même, est la relation même. L'énergie primordiale qui définit ce qu'est le vivant s'exprime et se comprime : rétraction, dilatation, impulsion, trois états premiers indissociables, articulés pour rendre vivante la relation humaine.

Et c'est ce qui nous intéresse ici dans le troisième champ.

**Notre être vit ainsi trois états physiques fondamentaux :**

- La rétraction
- La dilatation
- L'impulsion

Ces trois états se combinent à l'infini selon des modalités relationnelles propres à chaque personne. Notre parole, nos autres gestes, nos postures, nos sens, nos émotions, nos sentiments constituent l'ensemble des signes qui, combinés, créent la forme et le fond de nos relations. La parole me transforme, transforme l'autre et notre relation à des moments typiques que nous pouvons repérer



L'énergie se présente sous différentes formes à chaque fois reconnaissable par les signes physiques qui manifestent la voix, la posture, la gestualité, le rapport à l'espace et qui construisent nos comportements relationnels.

L'énergie que mobilise un état de rétraction, qu'il soit provoqué par le stress ou l'intérêt, centre davantage l'individu sur lui-même. Le voilà aux aguets. Il redouble de vigilance.

Il prend son temps et garde la distance pour entrer en relation ; sa gestualité est réservée

Sa parole, économe, fait la part belle aux silences.

Ce n'est là que la description d'un mode de fonctionnement qui très vite peut se transformer sous le coup d'une autre qualité énergétique. Rassurée ou simplement installée dans un moment convivial entre amis, la même personne, appelons la M. X peut se montrer franchement détendue. Les gestes deviennent amples, expansifs. A l'inverse de la rétraction, la dilatation se prête à l'extraversion qui se répand en paroles. Il suffit d'entendre la verve intarissable de certains sous l'influence d'un « petit verre ».

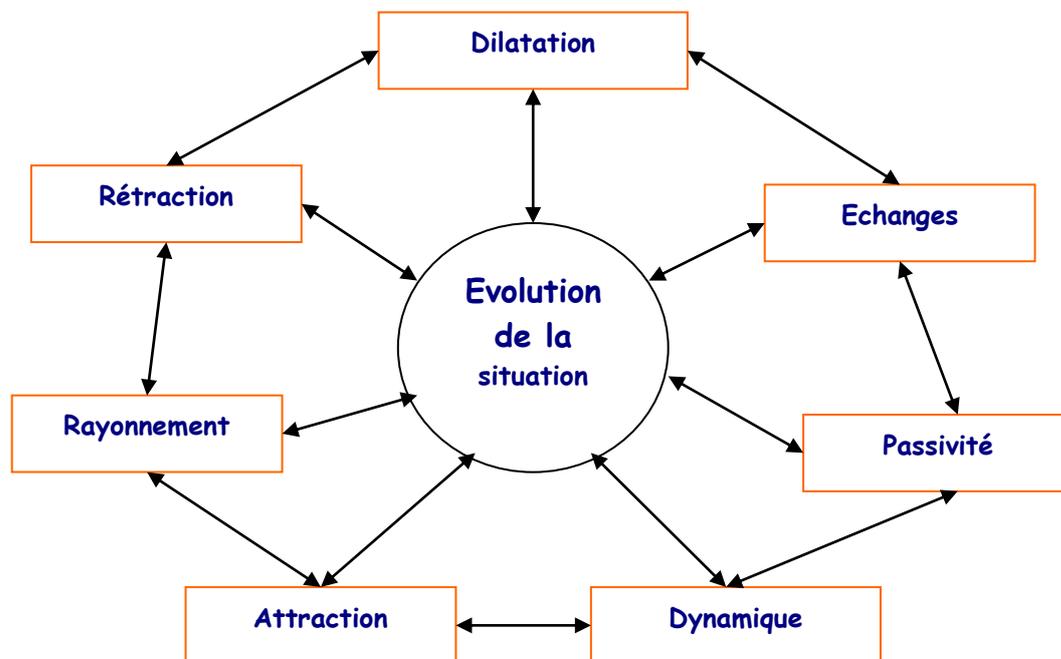
La conversation porte –elle soudain sur un des ces sujets où on est prêt à engager son âme ? Notre M. X se détache de son fauteuil, le corps tendu. Dynamique, l'énergie impulse la prise d'initiatives pour conduire l'échange. Marche décidée, débit de parole rapide, multiplication des toniques, voix forte, posture vers l'avant traduisent l'engagement physique de celui qui est prêt à en découdre.

La passivité engage l'écoute. De faible intensité, la voix facilite la confiance d'autant mieux que la posture est détendue et la gestualité arrondie.

Le rayonnement force la fascination exercée par la prestance et l'élégance. La publicité assure particulièrement ce mode de fonctionnement basé sur la représentation.

La médiation suppose la capacité de s'adapter pour favoriser un changement de points de vue, un art de la souplesse qui physiquement se perçoit par l'agilité des gestes, la vivacité de la parole. Et on fait alliance avec celui ou celle qui a mis toute son âme, son cœur et sa force à éveiller notre désir.

Ainsi, chaque qualité énergétique est le moteur d'un mode de fonctionnement relationnel.



Ainsi décryptées, nos manières d'agir peuvent nous surprendre. Il ne s'agit pourtant là que d'une modélisation de notre quotidien dont la littérature s'est très tôt inspirée en trouvant dans notre « socialisation » une réserve inépuisable à histoires drôles ou tragiques.

Sur le plan symbolique, l'histoire de notre culture nous propose des clés de lecture simples et familières. Ce sont **les personnages de la Commedia dell'Arte**, archétypes de nos modes de fonctionnement, traces inconscientes des récits mythiques qui gouvernent nos imaginaires.

Né à la Renaissance italienne, ce genre théâtral repose sur des canevas bâtis sur les jeux entre des personnages types, le père, détenteur de l'autorité parentale, suspicieux, homme d'argent, très souvent dont l'avarice n'est pas le moindre défaut. A ses côtés, le savant, le Dottore, qui sait ou croit savoir ; la marche lente, l'air posé, majestueux, il s'installe sur son territoire à l'image du livre qu'il exhibe sur un ventre largement dilaté. Le Matamore doit sa réputation à ses conquêtes. Cambré, fier

comme un Capitain, l'épée au côté, le bras dégagé ou posé sur la hanche, le verbe haut, il est prêt à pourfendre des ennemis qu'il espère peut-être invisibles. L'Arlequin marche tout en souplesse, tantôt sur un pied, tantôt sur l'autre, à l'image des deux maîtres entre lesquels il ne sait choisir. Il est la pièce maîtresse du jeu et son costume est à l'image de toutes les couleurs. Serviteur rusé, il cherche d'abord son intérêt et symbolise le petit peuple dont il partage le langage, le sentiment d'injustice et l'habileté à se sortir des mauvais pas. La jolie soubrette confidente de sa maîtresse a elle - aussi plus d'un tour dans son sac et plus d'une mouche à son corsage. Les amoureux aux amours contrariées offrent le prétexte à ce chassé-croisé de caractères..

A bien l'observer, on croirait que le genre recrée, sous les traits de la farce, les frasques familiales des dieux de l'Olympe.

Saturne « mange » ses enfants de peur de voir l'autorité lui échapper jusqu'au jour où il doit se rendre à l'évidence qu'il a fait son temps. Il se retire dans l'âge d'or. Il laisse le pouvoir à son fils, sauvé in extremis de l'appétit paternel. Jupiter règne en maître aux quatre coins du cosmos, joyeusement mais malheur à qui lui tient tête. Ses enfants font parler d'eux par leurs vertus et leurs excès. Mars commande guerres. D'autres prométhées lui prêteront leur image de héros : Hercule, Thésée. Messager des dieux, l'agile Mercure est au centre des échanges comme Vénus, par qui tout s'émeut. Diane et Apollon marquent l'alternance des jours et des nuits. La sage Minerve connaît tout des arts et des sciences. (à développer reste à voir comment)

Ces personnages et leur récit nous parlent bien plus qu'il n'y paraît ; à l'instar d'autres modèles religieux, ils balisent le chemin des hommes dans leur éternelle quête du pourquoi et du comment par le rappel des vertus essentielles – sagesse, générosité, courage, bonté, patience- pour donner sens à sa vie et révèlent l'universalité de la nature humaine. Leur action est d'autant plus efficace qu'ils utilisent le pouvoir de l'imagination et de l'humour. En actionnant les ressorts de l'identification, ils découvrent des images enfouies avec une espièglerie qui nous fait rire de nous-mêmes.

L'observation de nos comportements nous amène à éveiller d'avantage notre pleine conscience d'Homme. C'est l'enjeu du « typodrame » : utiliser les lois du théâtre et plus particulièrement les lois de la commedia dell'arte pour développer la conscience que nous avons de notre savoir faire relationnel, diversifier nos modes d'approches plutôt que de se limiter à des réactions instinctives, en jouant consciemment sur la qualité de l'énergie.

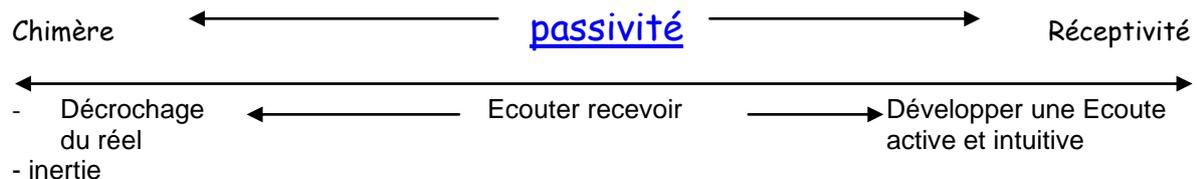
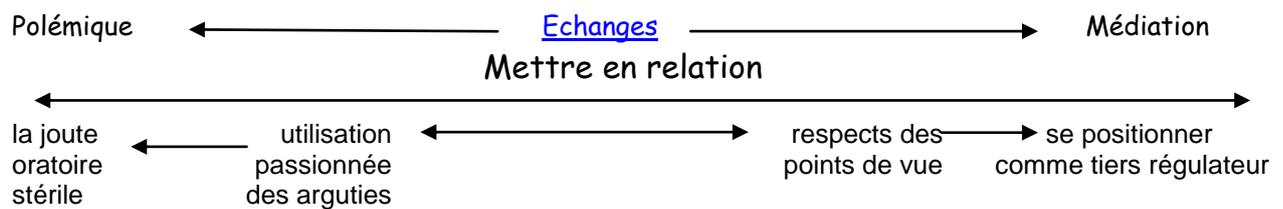
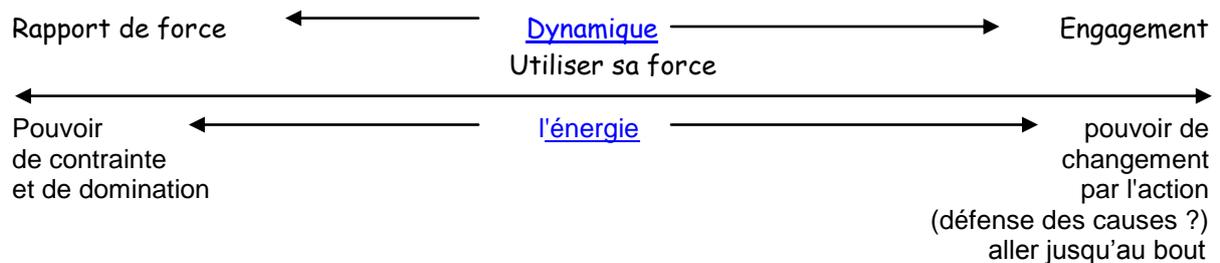
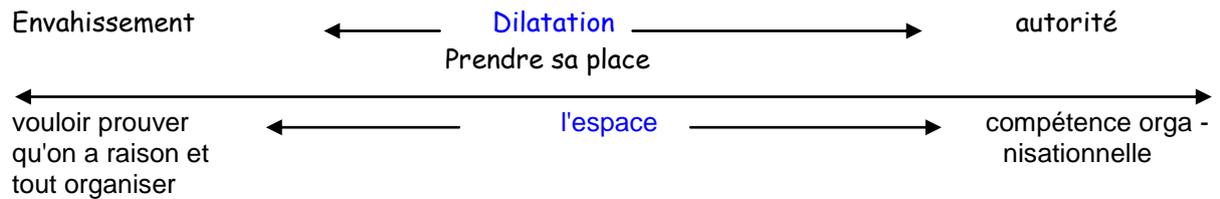
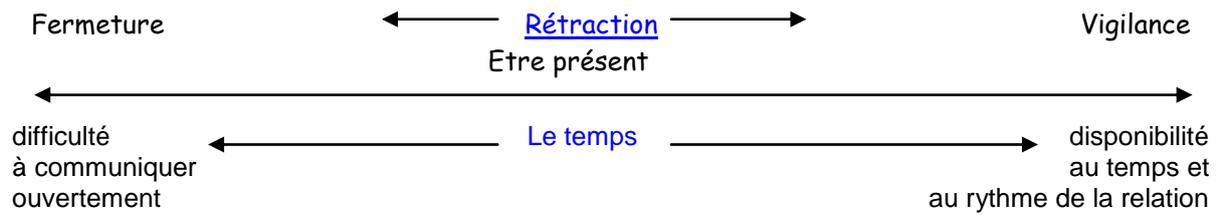
Attendu que nous pouvons développer notre capital énergétique sous toutes ses formes et que seul le poids des habitudes a restreint nos potentialités, au diable l'avarice, il est temps de partir à la découverte du grand et vaste monde, et la vie étant un théâtre, de partir à la découverte de notre théâtre personnel.

La question est donc bien de savoir utiliser son énergie dans le temps et dans l'espace pour optimiser ses compétences relationnelles. Percevoir la qualité de sa force, celle du partenaire, réaliser l'enjeu, s'ajuster. Cette grille de lecture rend plus visible l'analogie entre les qualités énergétiques, les archétypes qui les symbolisent et les modes de fonctionnement.

## Tableau des correspondances

<u>Les archétypes :</u> L'image interne individuelle ou personnelle	<u>Les états</u> physiques et leurs formes d'énergie	<u>Les modes</u> relationnels et leurs gammes	<u>Les</u> <u>personnages :</u> L'image externe collective ou sociale
Mythe de <b>Saturne</b>	<b>Rétraction :</b> l'énergie: atomique	<b>Vigilance</b> Fermeture ← → vigilance	Pantalone
Mythe de <b>Jupiter</b>	<b>Dilatation:</b> l'énergie thermique	<b>Démonstration</b> Envahissement ← → jovialité	Le docteur
Mythe de <b>Mars</b>	<b>Dynamique:</b> l'énergie cinétique	<b>Impulsion</b> Domination ← → engagement	Matamore
Mythe de <b>Mercur</b> e	<b>Echanges:</b> l'énergie chimique	<b>Médiation</b> Polémique ← → médiation	Arlequin
Mythe de la <b>Lune</b>	<b>Passivité :</b> l'énergie d'absorption	<b>Ecoute</b> Rêverie ← → réceptivité	Colombine
Mythe d' <b>Apollon</b>	<b>Rayonnement: :</b> l'énergie rayonnante	<b>Représentation</b> Fascination ← → passion	Lellio
Mythe de <b>Vénus</b>	<b>Attraction :</b> l'énergie potentielle	<b>Alliance</b> Séduction ← → alliance	Isabelle

**Les modes relationnels** ont aussi de multiples facettes où se déclinent par nuances une palette entière. Ces schémas sont des curseurs d'intensité positive ou négative des modalités de la relation. Peu à peu, chacun est amené à voir à la fois l'ambivalence s'installer dans une relation mais aussi sa complexité liée à la dynamique des échanges.





conscience de Soi dans la relation. Peu à peu l'intelligence de la sensation et du mouvement se développent, apportant à la fois les indices perçus de l'état vécu et des indices précoces d'une évolution de cet état.

Ce travail physique développé dans les deux premiers champs est concret, nécessaire pour sortir du cadre de nos habitudes. Il s'appuie notamment sur la notion de proprioception, définie comme la perception de notre corps dans l'espace.

## 2) L'observation et l'Ecoute de l'autre :

L'entraînement sur soi a affûté nos sens externes et internes ; nous savons mieux repérer nos changements de timbre de voix ou de rythme de parole. Chacun se situe dans l'espace, perçoit sa posture et leur base archétypale, sa respiration et ses lieux.

La perception de l'autre prend alors toute son importance et se focalise autour des évolutions d'indices.

le jeu se joue par rapport au partenaire ; il n'y a pas de public et pas de représentation.

## 3) Les bases de l'observation des modalités de l'action : le temps, l'espace, l'énergie.

Dans toute mise en situation, les acteurs ne jouent pas un rôle en représentation ; ils jouent certes devant le groupe d'observateurs mais on leur demande de jouer en étant en état de présence à soi ; Il y a certes un décalage comme dans toute situation provoquée, chaque fois, comme dans le quotidien où l'on s'aperçoit qu'on nous regarde à notre insu ; nous l'acceptons.

On observe d'abord au décours de la mise en action, comment chacun utilise le temps dans la relation, le rythme, la place qu'il se donne et donne à l'autre, l'énergie dont il dispose et qu'il adapte aux nécessités fluctuantes de l'évolution de la relation.

Le travail d'observation est physique ; par principe, sans interprétation.

Nous devons ici distinguer ce que nous faisons des autres approches :

- Le jeu de rôle de Moréno implique une analyse psychologique des impressions du passé.
- Le jeu de rôle éducatif tente par la mise en évidence des comportements des modifier, en apportant des solutions.
- Le psychodrame travaille essentiellement sur l'inconscient et les mécanismes de projection.

La mise en scène dans l'approche de la Technique Théâtrale de Prise de Parole est quelque peu différente :

- Il n'y a pas d'analyse préciser qu'on recherche pas la causalité mais la mise en action perçu par l'acteur dans l'instant présent.
- On donne une restitution après chaque action des éléments d'observation en référence à **une clé de lecture**.
- Cette restitution est suivi d'une reprise d'action ; l'acteur se saisissant à sa façon des indications qui lui ont été proposées, il ne s'agit pas pour lui d'améliorer un comportement mais de faire évoluer sa perception de la relation et de l'aider à prendre conscience des modalités relationnelles et des états physiques qui sont en jeu entre les partenaires.
- l'absence de consignes sur la conduite de l'action ; on n'enferme pas dans un scénario prévisible.

## Tous en scène !

La mise en œuvre est simple et de bon sens. Elle est complexe et déroutante. Elle est les deux parce ce qui est visible pour les autres dans nos relations est simple et de bon sens mais on ne le voit pas ; elle est complexe et déroutante car la relation change constamment dans un jeu de transformation où chacun se cherche parfois, s'oublie souvent, agit par force pour survivre et s'étonne en retour de ce qu'il a initié lui même, embrouille, hypnotise ou séduit, se retranche, envahit.

## La situation :

**préciser elle peut être proposée par les participants en lien avec leur quotidien et leurs objectifs d'évolution**

1. Le choix de la situation en accord avec l'enjeu intentionnel explicité par celui qui propose la situation et qui d'ailleurs ne la joue pas nécessairement.
2. L'observation de la situation : évolution ou non vers l'objectif ; chaque fois que l'évolution de la relation entre les protagonistes progresse vers l'objectif, notez les états qui vous semblent manquer et dont les acteurs devraient se saisir : L'évolution de la relation entre les protagonistes s'arrête ou régresse,
3. Les moment remarquables : attaque final et incidents imprévisibles...les changements qui marquent l'évolution de l'action

## L'acteur :

perçoit et décide d'agir différemment ; Les acteurs sont interchangeables mais gardent leur prénom.

- **Le meneur de jeu** : en distance , vigilant, intuitif prudent, constitue l'interface groupe/acteurs.
- **Le groupe** : actif dans l'observation et la production d'indications.

## L'action :

Lorsqu'on a suffisamment engrangé d'impressions, on échange ; on demande parfois aux acteurs de parler en premier, où à quelqu'un du groupe que l'animateur intuitivement désigne ; ou chacun, spontanément. On recommence avec les indications d'actions qui viennent d'être produites « à chaud » mais toujours en rapport avec le temps, l'espace, l'énergie.

## Le décodage des indices :

Il permet de formuler ensuite des indications

On distingue trois plans d'indices en relation avec les trois aspects du travail :

plan n °1 : les mécanismes de la parole.

plan n °2 : les modalités relationnelles.

plan n °3 : les archétypes (méta- langage ou plan symbolique) .

## Outil n° 1 : les éléments d'observation de la motricité et des appuis

1. La tonicité générale du buste et l'angle du corps
2. Le visage et ses transformations :
  - *peau et sa couleur*
  - *le tonus des muscles du visage*
  - *la modification de la lèvre inférieure*
3. la respiration :
  - *blocage*
  - *modification du rythme*
  - *localisation*
4. l'amplitude des gestes des bras et leur motricité
5. les jeux de jambes
6. les jeux de mains
7. les auto-contacts
8. le regard
9. l'angle de tête
10. le sourire

## Outil n° 2 : les éléments de changement à repérer :

1. La concordance ou non parole geste
2. Les ruptures de rythme
3. Les auto-contacts ; rupture de l'équilibre intérieur
4. Les modifications de dynamisme de la posture
5. Les modifications physiologiques : altération du souffle, de la forme des commissures et des lèvres, de la coloration de la peau, de la posture.
6. La gestion de la bulle spatiale

## Outil n° 3 : Les indices en rapport avec les modalités relationnelles et les modalités énergétiques

Modalités relationnelles :	Critères d'observation :	
<b>VIGILANCE</b>	<input type="checkbox"/> indice vocal : voix posée sourde <input type="checkbox"/> posture : appuis marqués, plombés. <input type="checkbox"/> gestualité : sobre, réservée. <input type="checkbox"/> présence à soi et à l'autre <input type="checkbox"/> prend son temps pour entrer en relation <input type="checkbox"/> prend ses distances <input type="checkbox"/> précision des mots et des idées <input type="checkbox"/> utilise les silences	
<b>EXPANSION</b>	<input type="checkbox"/> indice vocal : voix chaleureuse <input type="checkbox"/> posture : attitude du penseur <input type="checkbox"/> gestualité : ample, expansive <input type="checkbox"/> sait créer un climat jovial <input type="checkbox"/> prend et garde la parole <input type="checkbox"/> explicatif et démonstratif <input type="checkbox"/> Rythme de parole répétitif <input type="checkbox"/> s'approprie l'espace pour organiser la situation	
<b>DYNAMIQUE</b>	<input type="checkbox"/> indice vocal : voix forte <input type="checkbox"/> posture : vers l'avant, torse bombé <input type="checkbox"/> gestualité : menton relevé, marche décidée, engagement physique <input type="checkbox"/> entreprend <input type="checkbox"/> accepte de battre en retraite <input type="checkbox"/> parole : débit rapide, multiplie les toniques <input type="checkbox"/> puise son énergie dans l'action	

<b>MEDIATION</b>	<input type="checkbox"/> indice vocal : voix légère et claire <input type="checkbox"/> posture : asymétrique <input type="checkbox"/> gestualité : agile <input type="checkbox"/> débit de la parole: vif <input type="checkbox"/> crée un climat d'inter-action <input type="checkbox"/> sens du retournement <input type="checkbox"/> s'adapte pour favoriser un changement de situation	

<b>ECOUTE</b>	<input type="checkbox"/> indice vocal : voix de faible intensité <input type="checkbox"/> posture : détendue <input type="checkbox"/> gestualité : arrondie <input type="checkbox"/> disponibilité <input type="checkbox"/> perception intuitive de la situation	
<b>REPRESENTATION</b>	<input type="checkbox"/> indice vocal : voix vibrante et pénétrante <input type="checkbox"/> posture : prestance <input type="checkbox"/> gestualité : symétrique et élégante ; visage rayonnant <input type="checkbox"/> en représentation <input type="checkbox"/> fait adhérer les autres à l'action <input type="checkbox"/> agit par fascination	
<b>ALLIANCE</b>	<input type="checkbox"/> indice vocal : voix mélodieuse <input type="checkbox"/> Posture : sensualité de la posture <input type="checkbox"/> gestualité : souple et harmonieuse <input type="checkbox"/> crée une relation proche <input type="checkbox"/> vit et positive l'instant <input type="checkbox"/> utilise l'affectif dans la relation pour mettre les autres d'accord	

#### **L'indication :**

- L'indication porte sur un indice physique, signe objectivable.
- L'indication est l'expression d'une relation de la situation au temps, à l'espace, à l'énergie et non à une quelconque causalité.
- L'indication est suivie d'action ; chaque acteur conduit son action selon sa perception de l'instant.
- L'indication tient compte des enjeux et ne propose pas de solution ou de conseils. L'enjeu par contre est précisé dès le départ par les acteurs.

## Outil n° 4 : LIVRET D'AUTO-EVALUATION :

**Pour effectuer votre auto-évaluation, 4 niveaux vous sont proposés :**

- Quelques notions : La mise en œuvre se fait difficilement.
- En apprentissage : La mise en œuvre se fait parfois, sous contrôle.
- Acquis : La mise en œuvre se fait régulièrement en faisant de moins en moins appel au contrôle.
- Approprié et intégré : La mise en œuvre se fait naturellement.

## UTILISATION DES MECANISMES

### Le Combiné de base

- |   |         |
|---|---------|
| • Pouvoir construire les plus petites unités de sens    | ○ ○ ○ ○ |
| • Regarder (avant, pendant et après le combiné de base) | ○ ○ ○ ○ |
| • Avoir la sensation du silence                         | ○ ○ ○ ○ |
| • M'engager physiquement sur les accents toniques       | ○ ○ ○ ○ |

### Les variations du flux verbal

- |                                 |         |
|---------------------------------|---------|
| • Varier le débit de ma parole  | ○ ○ ○ ○ |
| • Percevoir mon énergie         | ○ ○ ○ ○ |
| • Pouvoir canaliser mon énergie | ○ ○ ○ ○ |

### Le geste articulatoire

- |  |         |
|--|---------|
| • Percevoir ma note centrale                 | ○ ○ ○ ○ |
| • Utiliser les consonnes comme appuis        | ○ ○ ○ ○ |
| • Visualiser ma bouche articulant les sons   | ○ ○ ○ ○ |
| • Distinguer volume, vitesse, hauteur        | ○ ○ ○ ○ |
| • Reconnaître et accepter mon timbre de voix | ○ ○ ○ ○ |

### L'organisation des séquences parlées

- |  |         |
|--|---------|
| • Etre conscient de la qualité de mon attaque  | ○ ○ ○ ○ |
| • Amplifier ma présence dans mon espace-parole | ○ ○ ○ ○ |
| • Voir ce que je dis                           | ○ ○ ○ ○ |
| • Préparer une finale                          | ○ ○ ○ ○ |
| • Etre conscient de la qualité de ma finale    | ○ ○ ○ ○ |
| • Développer une pensée claire et complète     | ○ ○ ○ ○ |
| • Développer une idée à la fois                | ○ ○ ○ ○ |

## LA RELATION

- |  |         |
|--|---------|
| • Ma phase de rétraction, de centration          | ○ ○ ○ ○ |
| • Ma disponibilité et mon ouverture à l'autre    | ○ ○ ○ ○ |
| • Ma mise en action dans l'acte parole           | ○ ○ ○ ○ |
| • Ma perception du passage d'une phase à l'autre | ○ ○ ○ ○ |

- |   |         |
|---|---------|
| • J'accepte mon émotion                       | ○ ○ ○ ○ |
| • J'utilise l'énergie qu'elle me donne        | ○ ○ ○ ○ |
| • Je perçois l'émotion que j'envoie à l'autre | ○ ○ ○ ○ |
| • Je perçois l'émotion que l'autre m'envoie   | ○ ○ ○ ○ |

- |   |         |
|---|---------|
| • La phase de perception de mon mode d'échanges : | ○ ○ ○ ○ |
| • La phase de passivité, d'écoute, de récepteur   | ○ ○ ○ ○ |
| • La phase de rayonnement, de parole, d'émetteur  | ○ ○ ○ ○ |
| • La phase de synchronisation                     | ○ ○ ○ ○ |
| • Je perçois le passage d'une phase à l'autre     | ○ ○ ○ ○ |

## MON ENGAGEMENT PHYSIQUE DANS LA RELATION

- |  |         |
|--|---------|
| • Je suis disponible à l'autre dans la relation                | ○ ○ ○ ○ |
| • J'accepte le regard de l'autre                               | ○ ○ ○ ○ |
| • J'ai la sensation de mes appuis : pieds, bassin, verticalité | ○ ○ ○ ○ |
| • J'ai la sensation de ma respiration dans l'acte de parler    | ○ ○ ○ ○ |
| • J'évite les postures qui gênent ma respiration               | ○ ○ ○ ○ |
| • J'ai la sensation de mes épaules, relâchées et décrispées    | ○ ○ ○ ○ |
| • J'ai la sensation de mes mimiques, de mes gestes             | ○ ○ ○ ○ |
| • Mes gestes et ma marche s'accordent à mes combinés de base   | ○ ○ ○ ○ |
| • J'utilise l'espace qui m'est offert                          | ○ ○ ○ ○ |
| • J'ai la sensation de tenir compte de l'autre                 | ○ ○ ○ ○ |

## **Deuxième partie : outils complémentaires pour les situations de présentations**

# A) LES 7 ETAPES POUR BATIR UN EXPOSE EFFICACE

1. DECIDEZ AVEC PRECISION CE QUE VOUS ALLEZ EXPLIQUER

2. CERNEZ L'ENVIRONNEMENT DU SUJET A EXPOSER

3. ENONCEZ LES POINTS - CLEF

4. METTEZ EN PLACE LES POINTS - CLEFS

- Un point-clef = une phrase simple
- Un ou deux exemples pour chaque point-clef
- Apportez les précisions complémentaires
- Terminez en reformulant l'idée principale

5. RECAPITULEZ LES POINTS PRINCIPAUX

- Pour cela, utilisez des expressions du type "En résumé..."
- "Maintenant, il est clair que..."
- "Nous sommes en mesure de dire que..."

6. MISE AU POINT DU CADRE INTRODUCTIF

- Voici quelques suggestions d'entrée en matière :
- ◆ Faire référence à une histoire
- ◆ Poser une question
- ◆ Montrer un objet ou une image insolite

7. REDIGER LE CANEVAS DE VOTRE EXPOSE

- Ne rédigez pas mot à mot
- Ecrivez "GROS"
- Laissez une marge de 5 cm pour des notes complémentaires
- Mettez des "chevilles"

## B) PREPARER SES NOTES

- ⇒ Ne rédigez pas "mot à mot"
- ⇒ Ecrivez GROS
- ⇒ N'écrivez pas au verso
- ⇒ Ayez une fiche pour chaque partie (y compris introduction et conclusion)
- ⇒ Prévoyez deux colonnes (une pour le texte, une autre pour le document à montrer...)
- ⇒ Numérotez vos fiches (en haut, à droite, et en couleur !)
- ⇒ N'agrafez pas vos fiches entre elles
- ⇒ Regardez les le moins possible pendant l'exposé

## C) CONSEILS A SUIVRE PENDANT L'EXPOSE

### CE QU'IL FAUT FAIRE

1. Faire une pause, prendre du regard la dimension du groupe, attendre qu'il soit prêt.
2. Introduire le sujet d'une façon amicale et originale.
3. Regarder les participants et observer leurs réactions.
4. Appuyer certains points du geste.
5. Si vous le désirez, changer de position.
6. Si vous utilisez des aides audiovisuelles, vous assurer que ce que vous montrez soit visible.
7. Utiliser des transitions.
8. Veiller à ce que les idées-clés et les exemples soient brefs et intéressants.
9. Faire une pause avant d'aborder un point important ou de poser une question. Regarder l'auditoire.
10. Essayer de varier le rythme d'élocution.

### CE QU'IL FAUT EVITER

1. Commencer lorsque 2 ou 3 participants seulement sont attentifs.
2. Regarder fixement le plafond ou le sol.
3. Gesticuler.
4. Courir un marathon.
5. Montrer votre dos, même s'il est ce que vous avez de mieux.
6. Confondre les apartés et les remarques hors sujet.
7. Donner un excès de précision et utiliser trop de mots techniques et de phrases compliquées.
8. Baisser le ton de la voix et regarder attentivement ses pieds quand on aborde un point important.
9. Adopter un débit uniforme (qu'il soit lent ou ultra-rapide).

## D) LE BON USAGE DES SUPPORTS VISUELS

Une présentation peut s'appuyer sur divers types de supports visuels. Chaque support a ses caractéristiques et ses limitations propres. Les connaître facilite leur choix et leur préparation. Pour les exposés, on utilise en général 5 sortes de support :

Tableau de papier (paperboard)

Transparents et rétroprojecteur

Documents à distribuer

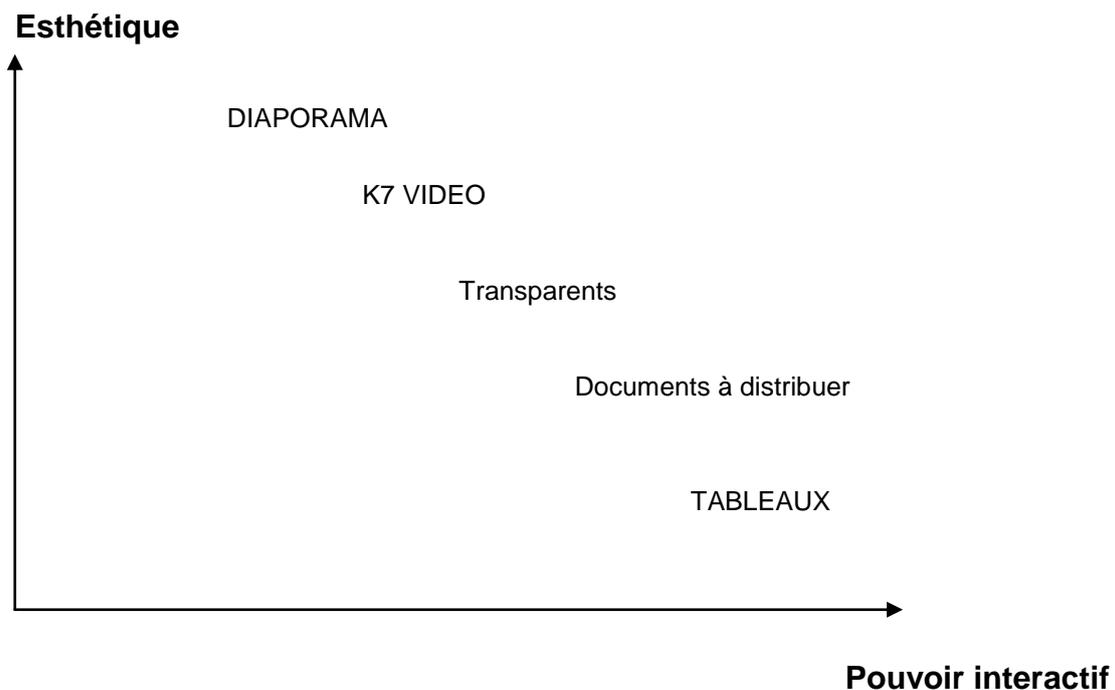
K7 vidéo

Diaporama

Ces supports peuvent être classés en fonction de deux critères :

L'esthétique

L'interactivité



## E) LE COMPORTEMENT AU PAPER-BOARD

- 1) Se positionner à la droite du paper-board, avec la main gauche sur le bord supérieur du paper-board et la main droite servant pour écrire.
- 2) Regarder l'auditoire le plus souvent possible
- 3) Ne pas écrire face au paper-board.
- 4) Ne pas parler face au paper-board
- 5) Ecrire gros et de manière si possible horizontale.
- 6) Toujours finir un mot ou une phrase que l'on a commencé d'écrire.
- 7) Utiliser une couleur différente pour les graphiques ou les chiffres.
- 8) Utiliser l'oral comme complément ou illustration de ce que l'on écrit, afin d'éviter les redondances.

## F) UTILISER LE RETROPROJECTEUR

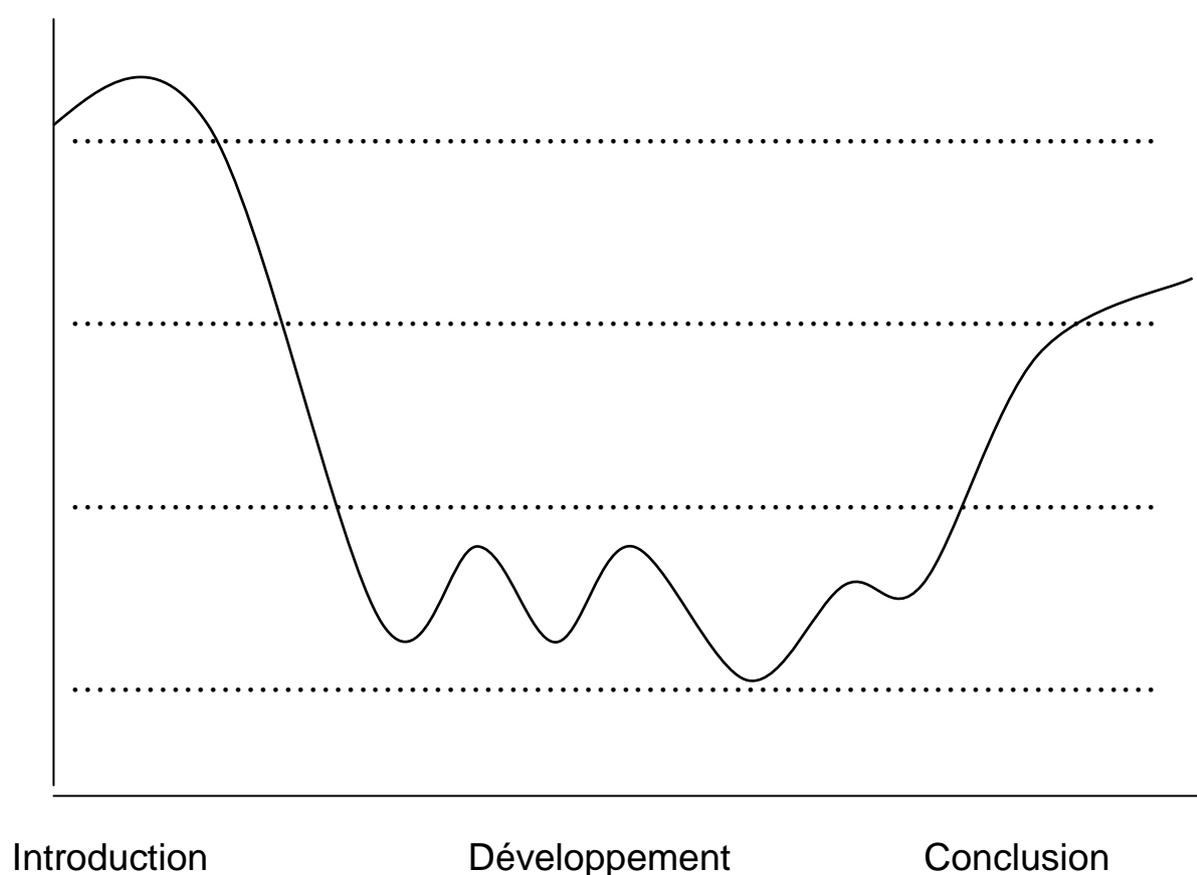
- Laissez visionner le transparent pendant 5 à 10 secondes puis éteindre.
- Commenter le corps du transparent avec des exemples.
- Faîtes la synthèse et reformulez les points-clés.
- Vérifiez votre transparent : vous debout, lui à terre, il doit rester lisible
- N'abusez pas des transparents (3 à 4 par tranche de 10 mn).
- Montrez à l'écran plutôt que sur la vitre.

## G) LES DEUX MOMENTS LES PLUS IMPORTANTS DE VOTRE COMMUNICATION

L'attention des auditeurs est au plus haut au moment de l'introduction, au plus bas pendant le développement, le corps de la communication, et remonte à la conclusion. Introduction et conclusion sont donc les moments les plus importants.

Comment utiliser cette courbe (naturelle) au mieux ?

### COURBE D'ATTENTION



1. Votre introduction doit être "musclée", annoncer clairement ce qui va suivre et donner envie aux auditeurs d'écouter la suite. C'est par votre introduction que vous créez le climat d'attention qui va suivre.
  
2. Après l'introduction, la courbe d'attention reste encore quelques instants au point le plus haut. Tirez profit de ces moments privilégiés et prolongez-les autant que possible. Une bonne voix, un regard attentif sont des armes indispensables à cet effet.
  
3. Nous voici à la période où l'intérêt des auditeurs prend l'allure de montagnes russes. La concentration et l'attention vont et viennent, en vagues. C'est le moment où vous devez répéter votre message, reformuler vos propos. Variez aussi votre présentation : utilisez des aides visuelles et activez votre auditoire en lui posant des questions ou en lui faisant prendre des notes. Trouvez des moyens pour attirer l'attention des auditeurs !
  
4. Vous arrivez à la conclusion : refaites la synthèse de ce qui s'est dit, cela permettra à ceux qui étaient inattentifs de se ressaisir avant de repartir avec les points clés dans leur mémoire. Et surtout : ne terminez jamais sans véritable conclusion !

## H) SOIGNER SON INTRODUCTION

⇒ "Accrochez" votre auditoire par :

- une question
- une histoire
- un objet ou une image insolite
- un chiffre surprenant
- .....

⇒ Donnez nous l'objectif de votre exposé

⇒ Informez-nous d'emblée sur les idées-clefs

⇒ Guidez notre écoute en expliquant votre plan

# I) PRISE DE LA PAROLE EN PUBLIC

## Objectifs :

- Transmettre le mieux possible le contenu de l'exposé
- Intéresser l'auditoire et maintenir son attention
- Susciter une évaluation positive du jury

Vous parlez pour autre, non pour vous-même.

Chacun a sa spécificité, son histoire, sa propre interprétation. Les auditeurs ne sont pas toujours aussi informés que vous.

*Prendre en compte le savoir et le langage des auditeurs est la première règle pour s'assurer d'une communication efficace.*

Attention aux malentendus sur mots, notions, références, valeurs, concepts.  
Les définir éventuellement, les clarifier.

## Introduire

*REGLE N° 1 : éviter l'improvisation*

- Informer l'auditoire sur le contenu de l'exposé
- Situer le sujet dans son contexte, évoquer la place qu'il tient dans l'évolution du cours du stage.
- Susciter le désir de vous prêter attention.
- Impliquez-les en utilisant "vous"
- Associez-les à vous en utilisant "nous".

## Définir le sujet

Communiquer le plan :

- point de repère essentiel qui permet au jury de vous suivre dans votre logique
- guide pour ne pas perdre le *fil conducteur*.

Enoncer parties et sous-parties (enchaînement en fonction de la logique du discours)

Préparer fiches thématiques avec idée-clé

idée secondaires pour développer, justifier  
l'idée-clé avec citations pertinentes, schémas, chiffres,  
noms, dates,...

Éventuellement, préciser sous quel(s) angle(s) vous le traitez Articulations

## Articulations

Introduire chaque nouveau thème et terminer par une synthèse partielle ou une conclusion.

## Expliquer

Mieux vaut donner des précisions inutiles que parler dans le vide.

N'oubliez aucune articulation, aucun lien logique, aucune transition. Ne négligez pas redites et récapitulatifs.

Pourquoi ne pas les interroger directement à des moments clés de l'intervention pour leur demander de poser les questions nécessaires à leur compréhension.

- **Démarche d'analyse (décomposition du fait, de la notion dont on parle)**
- **Puis synthèse pour ramener à une vue d'ensemble**

Pour une démarche plus efficace, utiliser des procédés divers, adaptés au contexte:

- Lecture d'un texte
- Courbes, graphiques, schémas
- Vidéo, transparents, diapos
- Exemples

### **Argumenter**

- Enoncer l'idée force: l'argument lui-même
- Enoncer plusieurs sous-arguments
- Illustrer par des situations, faits précis, chiffres...

L'argumentation doit être adaptée au public (arguments rationnels et émotionnels). Commencer par les aspects les moins importants pour aller vers ceux qui vous semblent les plus convaincants.

Deux questions à se poser :

- Quel enchaînement prévoir dans la succession des arguments ?
- Dans quel cas préparer une contre argumentation de la position adverse et la réponse aux objections ?

***N'affirmer rien que vous ne puissiez justifier.***

### **Conclure**

*REGLE N° 2 : éviter l'improvisation*

Se centrer sur - un rappel concis des points

- une ouverture de débat

ou - l'introduction d'un thème nouveau

- une synthèse.

### **L'après exposé**

L'exposé peut déboucher sur un débat, sur des questions pour vous amener

- à préciser un point abordé,
- à compléter un développement,
- à exprimer un savoir particulier,
- à répondre à une objection.

Attitude d'écoute

ne cherchez pas à vous défendre

ne vous sentez pas agressé

sachez écouter ce que veut dire votre interlocuteur

Reformulez la question ou critique et répondez-y avec précision et sérénité.  
Restez sur un terrain rationnel, non sur un plan affectif.  
Si vous ignorez la réponse à une question, osez dire "je ne sais pas" et il ne vous est pas interdit d'en demander la réponse.

## J) LA STRATEGIE POUR CONVAINCRE

Une argumentation se construit, s'organise, se teste. Un orateur sera d'autant plus à l'aise pour improviser, réfuter à chaud, libérer son argumentation, s'il a en réserve des arguments et un fil conducteur.

**Rappels :**     *Dans toute discussion/négociation, il existe 7 moments.*

- 1/ Localisation d'un problème
- 2/ Analyse des données ( faits, documents ...)
- 3/ Reformulation avec l'accord des partenaires
- 4/ **Enoncé des solutions et propositions**
- 5/ Débat (séquence argumentation-réfutation)
- 6/ Evaluation : renforcement ou déduction des écarts
- 7/ Formulation de l'accord ou du désaccord

**Conseils :**

1/ Il faut attendre la bonne phase et doser ses arguments

2/ Préparer l'argumentation

- 1) qu'est-ce que je veux prouver ?
- 2) Ces arguments ont-ils valeur de preuve ?
- 3) De quels faits solides je dispose ?
- 4) Quelle est ma réserve de faits ?
- 5) Quels sont les points faibles de mon argumentation ?
- 6) Quels sont mes arguments de repli ?
- 7) Que puis-je céder ?

3/ Forme de l'argumentation

- préparer une argumentation courte plus claire et donc mieux retenue
- penser à la cohérence, à la progression vers une conclusion forte (classement des arguments du moins important au plus important)
- utiliser les mots de liaison ( tout d'abord, ensuite, donc, par conséquent évaluer la force d'un argument en se mettant à la place de l'adversaire.

4/ Quelques techniques d'argumentation

**induction généralisante** = choisir un ou plusieurs exemples à travers lesquels perçoit les signes d'une règle. L'exemple doit être concret, incontestable, adapté à l'auditoire

**illustration par le concret de l'abstrait** (règle, opinion)

**induction fondée sur le modèle.** Quand il s'agit d'une conduite à suivre, de cautionner un acte, on fait appel à un homme célèbre connu pour son succès, son prestige, sa compétence, sa notoriété

;

exemple : **De Gaulle.**

**sylogisme** Exemple : boire de l'alcool ruine la santé.

Untel boit. Untel sera malade - ou - ils ont plus d'expérience que nous, donc ils vont gagner.

**l'argumentation pragmatique** : on apprécie une décision en fonction de ses conséquences.

exemple : " je suis contre la peine de mort parce que son maintien ne fait pas diminuer la criminalité, parce qu'on ne peut pas réparer l'erreur judiciaire."

**la définition qui rassure.** rassurer = dire la vérité car on associe définition et vérité.

" le sport c'est la vie "

" la vue c'est la vie "

**la comparaison** pour prouver qu'une chose est bonne, pratique, efficace.

exemple : comparer ce qui existait avant et ce qui a été fait.

(avant : allocation vieillesse : 14 Fr. par jour)

**la narration**

En racontant une anecdote on impose le poids du concret, le vécu.

témoignage

**L'argumentation par incompatibilité :**

" le péage des autoroutes doit exister sinon tout le monde payerait

**L'argumentation par réciprocité :**

" nous trouvons les mœurs des Persans étranges puisque les trouvent nos mœurs étranges.

Persans

**L'argumentation par transitivité.**

" la méfiance entraîne la méfiance "

" le sourire entraîne le sourire "

**La règle du précédent** : si b appartient à x comme a on lui appliquera la même règle.

**L'argument par inclusion** : ce qui vaut pour le tout vaut pour la partie.

"l'ensemble des employés accepte d'utiliser la voiture personnelle les déplacements professionnels, vous utiliserez également

pour  
la vôtre.

## **Annexe 1 :**

Tout individu cherche au long de sa vie sa propre présence, de quoi elle est faite, ce qu'elle est. Des appuis lui manquent. En vain attend-il de différentes cultures la rencontre avec lui-même, la cherchant où elle ne peut être, ne l'imaginant pas où elle se peut. Cette rencontre est l'objectif de la Technique Théâtrale de Prise de Parole ( par-delà bien d'autres, plus courants, plus immédiats : meilleure utilisation de la voix, du souffle, du vocabulaire, du trac, dépassement des inhibitions, liberté de la prise de parole en public...).

L'homme, la créature qui parle, ignore encore au XXe siècle que la parole est à la fois la cause de sa dispersion et l'occasion de son unicité. Il ne sait rien des mécanismes les plus simples que sa parole emploie et du pouvoir qu'ont ces mécanismes, offerts à sa disposition par la nature, de révéler à lui-même.

Grâce à leur maniement, tel que le permet la Technique Théâtrale de Prise de Parole, trois fonctions, indissociables d'ordinaire dans le langage, la fonction motrice, émotionnelle, intellectuelle, sont isolées, pour être plus justement réunies dans une étroite synergie. Les parts respectives de l'inné et de l'acquis dans la parole sont distinguées l'une de l'autre, et l'individu sait alors reconnaître, de ce qu'il a appris, ce qui est à lui, ce qui est lui.

La Technique Théâtrale de Prise de Parole, qui s'adresse principalement à l'audition, au toucher, à la vision, intéresse le corps entier, dans ses équilibres, depuis sa base jusqu'à ses déplacements dans l'espace. Elle intéresse l'appui des pieds, la musculature puissante des jambes, éveille celle du périnée, amplifie celle du diaphragme, restitue sa finesse à celle de la bouche. Retrouvant sa pleine résonance, le corps entier participe de parole.

Souvent, dès les premières heures du travail, l'homme atteint en lui des profondeurs qu'il ne soupçonnait pas, la palpitation d'une énergie neuve, la révélation d'un noyau de puissance qui le surprend et le surprend et le grise. S'il n'est pas capable de retrouver cela à volonté tout de suite, il sait au moins, qu'en lui, cela existe. Dans la vie quotidienne il devient témoin de lui-même, s'ouvre à la relation tandis qu'il s'individualise.

La Technique Théâtrale de Prise de Parole agit sur un double plan :

Celui de l'expression dans la vie quotidienne, professionnelle et personnelle,  
Celui de la vie intérieure, de l'identité, de l'intimité avec soi.

**Régine Lacroix-Neuberth**

Rapport au ministre de l'Education Nationale de la  
Commission sur la formation des Personnels de  
l'Education Nationale présidée par André de Peretti  
- 1982