



Guide d'accompagnement à l'animation d'ateliers d'éloquence

- V.2 -

Novembre 2019
Gay Alexis

Alexis.recherche@gmail.com
Eloquence.france@gmail.com

Sommaire

I. Introduction	3
II. Eloquence - Théorie	Erreur ! Le signet n'est pas défini.
1. Définir l'éloquence.....	4
2. Non verbal / para verbal / verbal.....	5
3. Le niveau de langue	5
4. S'exprimer avec des faits, des opinions, des sentiments... ..	7
5. Venir parler, mais pour dire quoi ?	7
6. Parler oui, mais à qui ?	8
7. Comment le dire ?.....	9
8. Quelques techniques de rhétorique	10
9. Mettre en scène son discours.....	12
III. Pratiquer l'éloquence	13
1. Exercices « de base »	13
2. Exemple de sujet d'éloquence :.....	24
Annexe	25
Liste de Virelangue	26
Résumé des 5 premières séances.....	27
Critères d'évaluations	28

I. Introduction

En complément de la journée de formation que vous avez eu avec Alexis Gay en novembre 2019, nous vous proposons ce document qui devrait répondre à l'essentiel de vos questions.

La **première partie** de ce document se veut théorique avec un retour sur les grandes règles et théories de la prise de parole en public, de l'éloquence et de la communication.

La **seconde partie** de ce document revient sur les exercices vécus ensemble (et d'autres). Vous y retrouverez les explications de ceux-ci ainsi que les objectifs de chaque exercice.

Enfin la **troisième partie** est une proposition des premières séances telles que vous pourriez les faire.

Pour finir, en annexe vous trouverez une liste de Virlangues puis une liste de critères d'évaluation d'une prise de parole en public.

Pour toutes questions n'hésitez pas à envoyer un mail à :

Alexis.recherche@gmail.com ou Eloquence.france@gmail.com

Bonne lecture ☺

*« Ceux qui vivent, ce sont ceux qui luttent ; ce sont
Ceux dont un dessein ferme emplit l'âme et le front.
Ceux qui d'un haut destin gravissent l'âpre cime.
Ceux qui marchent pensifs, épris d'un but sublime.
Ceux dont le cœur est bon, ceux dont les jours sont pleins.
Ceux-là vivent Seigneur ! Les autres, je les plains.
Car de son vague ennui le néant les enivre,
Car le plus lourd fardeau, c'est d'exister sans vivre. »*

Victor HUGO

1. Définir l'éloquence

L'éloquence consiste à **jouer avec les mots** et à **manier les expressions**. Il s'agit également de **construire sa pensée**, de défendre son point de vue et de **capter l'attention** en toutes circonstances. En d'autres termes, l'art de l'éloquence pourrait se définir comme **l'ensemble des moyens d'expression propres à persuader ou à convaincre**.

Rappel :

- **Convaincre** : amener quelqu'un à admettre qu'une façon de penser ou de se conduire est celle qu'il lui faut adopter.
- **Persuader** : amener quelqu'un à croire, à penser, à vouloir, à faire quelque chose, en jouant sur sa sensibilité, par le biais de la séduction.

Ainsi, les participants à un concours d'éloquence vont devoir mobiliser des techniques oratoires utilisant différents registres, faisant appel à la raison, à la passion et au sentiment. L'objectif de l'orateur sera donc double :

- Laisser une trace pérenne dans l'esprit du public
- Amener le public à adopter le point de vue que l'orateur propose

Vous l'aurez donc compris, l'éloquence n'est pas :

- La **grandiloquence** : qui est une forme d'expression qui abuse des grands mots et des effets faciles
- Le **bavardage** : qui est l'action de bavarder, de discourir sans réel intérêt
- La **récitation** : qui est la manière de réciter ce qui est su et ce qui est appris par cœur.

2. Non verbal / para verbal / verbal

Pour communiquer, nous utilisons bien plus que des mots : dans nos interactions avec les autres, notre corps possède aussi son propre langage. Notre gestuelle, notre façon de nous asseoir, de parler et d'établir un contact visuel sont autant de moyens de communication non verbaux qui influencent les messages que nous transmettons verbalement. Nous pouvons classer ceci en trois groupes : **le non verbal, le para verbal et le verbal.**

⇒ **Le comportement** (le non verbal) 55 %

- Il influence le ressenti et l'écoute de l'interlocuteur : un comportement ouvert favorise l'attention et appuie les propos.
 - Le regard
 - Les mimiques sur le visage, les mains, la gestuelle
 - L'occupation de l'espace
 - La stature

⇒ **L'expression orale** (le para verbal) 38 %

- La voix permet de capter l'attention et démontre votre conviction et votre enthousiasme à communiquer.
- Varier les composantes de la voix donne du relief aux propos :
 - L'intonation, l'articulation, le volume
 - Rythmer le débit, marquer des silences (« stabilo » vocal)

⇒ **Les mots** (le verbal) 7 %

- Adaptés à vos interlocuteurs, ils facilitent la mémorisation du message.
 - Choisir des mots simples et précis,
 - Structurer ses idées,
 - Illustrer par des anecdotes et des exemples concrets,
 - Limiter les mots parasites.

La communication non verbale à toujours lieu, il est impossible de ne pas en avoir ! C'est notre premier mode de communication des sentiments et des émotions. Il faut donc se rappeler et prendre en compte que : **les mots transportent des sens, des signifiants ; le non verbal et le para verbal véhicule du signifié.**

L'information autre que verbale complète le message verbal, elle aide à comprendre ce qui est dit et souvent, ce sont ceux-ci qui sont les plus fiables. Pour ces raisons, **il est capital de les intégrer à son discours** car, pour que la communication soit réussie, il faut qu'il y ait concordance entre le message verbal, le para verbal et le non verbal.

3. Le niveau de langue

On appelle registre, ou niveau de langue, le style utilisé par un individu selon les situations de communication et les interlocuteurs. Ce registre peut être :

- ⇒ **Familier** si on s'adresse à des amis ou à de la famille
Exemple : « *Je donnerai dix pour cent de vos revenus contre un bon lit fleurant la lavande. En écraser me paraît le bonheur suprême* » San Antonio
- ⇒ **Courant** dans des situations quotidiennes lorsqu'on entretient des relations neutres avec les interlocuteurs.
Exemple : « *Ronfler, c'est dormir tout haut.* » Jules Renard
- ⇒ **Soutenu**, dans des situations formelles ou des discours oratoires.
Exemple : « *Mais peu à peu ses membres s'engourdirent, sa pensée s'assoupit, devint incertaine, flottante.* » Guy de Maupassant

Vous l'aurez compris, dans un concours d'éloquence, nous nous situons dans le registre soutenu. Cependant, il peut être **pertinent dans un discours de passer d'un registre à l'autre** si cela vient soutenir son propos. Voici un exemple issu d'un concours d'éloquence sur le sujet « obliger le port de l'uniforme dans les établissements scolaires » :

... J'en veux pour preuve les propos de Lucie, 16 ans, lycéenne dans un établissement que j'ai visité lors de la dernière rentrée scolaire. M'interrogeant sur cette dictature vestimentaire, je lui demandais si le port de vêtements de marque était vraiment indispensable, essayant de lui faire comprendre que le déterminisme par l'apparence empêche de découvrir la subtilité et la profondeur de la personnalité d'un être. Les yeux écarquillés, elle me répondit alors, avec une élégance toute particulière à la langue de Molière, je cite « Wesh boloss, tu m'as pris pour ZAZ ou quoi ? On n'est pas des pouilleuses qui s'habillent chez TATI frère »

Ainsi, le niveau de langue choisi doit être adapté au discours, au public et au propos qu'il soutient. Cependant, comme **effet de style**, ce niveau de langue peut aussi être modifié pour venir **changer le rythme d'un discours, étonner le public**, l'interpeler ou encore **introduire un personnage** dans son histoire.

De fait, le registre dans lequel s'exprime l'orateur doit être intentionnel !

4. S'exprimer avec des faits, des opinions, des sentiments...

Commençons par faire le distinguo entre fait, opinion et sentiment :

⇒ **Le fait** est précis, indiscutable (une preuve objective et mesurable) et vérifiable.

Exemple de question qui permet d'obtenir un fait : « *À quelle date aura lieu le concours d'éloquence Exp'Ose ?* »

⇒ **L'opinion** est un jugement de valeur, subjectif et discutable, une évaluation personnelle, une vision du monde.

Exemple de question qui permet d'obtenir une opinion : « *Quelle note donneriez-vous à cette prestation d'éloquence ?* »

⇒ **Le sentiment** est personnel et toujours vrai, c'est un état intérieur, un ressenti, une émotion.

Exemple de question qui permet d'obtenir un sentiment : « *Êtes-vous satisfait de cette formation ?* »

Savez-vous que **80% des échanges entre les personnes sont constitués d'opinions** ? L'absence de distinction entre les faits, les opinions et les sentiments peuvent engendrer des malentendus (ce qui peut être intéressant pour **persuader** !).

De ce fait, l'orateur, dans son discours, pourra :

- **Expliquer** avec un éclaircissement qui rend compte d'un fait, d'un phénomène, etc. On emploie un vocabulaire neutre à la troisième personne (objectivité). Exemple : « *Le concours Exp'Ose est un concours loyal car chaque établissement est accompagné par une association qui a eu une formation à l'art oratoire* »
- **Faire une hypothèse** avec une supposition qui peut se révéler vraie ou fausse après vérification. On utilise souvent une expression comme « *Il semble qu'il s'agisse d'une performance d'éloquence jamais vue auparavant* ».
- **Faire un commentaire** avec une remarque, une observation personnelle que l'on fait sur un sujet. On ne marque pas de jugement personnel particulier. Par exemple, on pourrait observer que « *Ce trio a manifesté un intérêt évident pour le sujet des ODD* ».
- **Proposer une opinion** avec une manière de penser, un jugement que l'on porte sur une chose, une personne, un événement, une idée. On utilise un vocabulaire plus expressif et souvent à la première personne. Par exemple, on pourrait dire : « *Personnellement, j'aimerais entendre ce trio en finale car je considère qu'ils ont été tous les trois brillants et touchants de vérité* ».

5. Venir parler, mais pour dire quoi ?

Pour construire son discours, il faut avoir quelque chose à dire et se poser la question « **quel est l'angle d'attaque qu'il pourrait être intéressant de prendre pour traiter ce sujet d'éloquence ?** ».

Pour répondre à cela, voici une méthodologie en trois temps :

1. Trouver son approche personnelle du sujet :

- Quelles sont les raisons qui font que ce sujet me passionne et suscite ma curiosité ?
- Pour quelles raisons un auditoire serait intéressé par ce sujet ?
- Quelles sont les choses nouvelles que je pourrais apporter à un auditoire sur ce sujet ?

2. Définir quel est la substantifique moelle de mon propos :

- Comment résumer mon propos en quinze mots ?
- Est-ce que ces quinze mots parviendront à éveiller suffisamment l'intérêt pour qu'on ait envie d'assister à ma prestation ?

3. Vérifier si je suis à la hauteur de mon propos :

- Est-ce que je connais suffisamment mon sujet pour ne pas faire perdre leur temps aux spectateurs ? Si la réponse est non, alors il faudra continuer à travailler le sujet avant de passer à la rédaction du discours.

6. Parler oui, mais à qui ?

Une fois le propos principal de la prise de parole choisi, il va falloir que l'orateur **identifie son public** pour pouvoir ensuite rédiger un discours en **concordance** avec celui-ci. Pour ce faire, il faudra répondre à ces questions :

- Qui vais- je avoir en face de moi ?
- Quels sont leurs besoins principaux ? Être convaincus ? Rire ? Être rassurés ? etc.
- Quel argument fera « mouche » auprès d'eux ?
- Quelles pourraient être les objections ?
- Comment vais-je rallier les récalcitrants ?
- Sur qui puis-je m'appuyer ?

7. Comment le dire ?

Une fois le propos en poche, et son auditoire spécifique identifié, il est temps pour l'orateur de rédiger son discours. Mais avant la rédaction, il lui faudra répondre à ces quelques questions :

- Comment expliquer mon propos dans le **temps imparti** ?
- Quels sont les **arguments** et **exemples** adéquats pour le soutenir ?
- Quels sont **les faits** sur lesquels je veux m'appuyer ?
- Quel est **l'objectif** exact de ma prise de parole ? Faire rire / émouvoir / enseigner / etc. ?
- Quels sont les **messages clés** pour atteindre cet objectif ?
- En fonction de cet objectif, dans **quel ordre** vais-je les énoncer ?

Une fois que ces questions ont trouvé réponses, il va être important de structurer son discours :

- **Introduction** : établir le propos
 - o Donner ou résumer le contexte (faits)
 - o Annoncer mon idée (droit au but)
- **Contexte** : explique l'importance du propos
 - o Donner du sens en répondant aux questions : « Pourquoi ? » et « Dans quel but ? »
- **Idées principales** : convaincre et/ou persuader
 - o Argumenter mon idée (expliciter 2/3 arguments)
 - o Impliquer mon interlocuteur (intérêt supérieur commun)
- Parler des **conséquences** possibles
 - o Ce que cela va apporter
 - o Implications pratiques pour l'auditoire : « Qu'as-tu à y gagner ? »
- Quoi, alors quoi, **et maintenant** quoi ?
 - o Ouverture
 - o Conclure en étant enthousiaste

La clarté de chaque partie, les intrications des parties les unes dans les autres, leurs enchaînements logiques, etc. sont autant de points qu'il faudra soigner. Plus l'orateur **prend par la main le spectateur**, plus celui-ci pourra adhérer au discours qui lui est proposé.

8. Quelques techniques de rhétorique

Toute l'écriture ou partie de l'écriture du discours pourra reposer sur **différentes techniques de rhétorique et de persuasion**. Ces techniques très nombreuses pourront être trouvées facilement sur internet (*L'art d'avoir toujours raison de Schopenhauer*).

Quoi qu'il en soit, voici ici quelques techniques très utilisées dans l'histoire des grands discours :

- ⇒ **Les trois phrases à bout de souffle** : faire trois phrases [(1) (2) (3)] très courtes en imitant l'hyper ventilation comme si on était à bout de souffle. Permet de transmettre la peur et l'anxiété. De plus, un argument énoncé en trois temps donne le sentiment d'être plus accompli ! Exemple :
 - (1) *Le gouvernement du peuple*, (2) *par le peuple*, (3) *pour le peuple* - Lincoln
 - (1) *Veni*, (2) *Vidi*, (3) *Vici* – César
 - (1) *Roméo*, (2) *Roméo*, (3) *ou est mon Roméo* – Shakespeare

- ⇒ **Les trois sentences répétitives** : utiliser trois phrases dans lesquelles l'ouverture est répétée. Lorsque l'on découpe les arguments par trois, nous les rendons plus convaincants, plus persuasifs, plus crédible. Cela fait sentir la passion et la rend contagieuse. Exemple :
 - *Nous nous battons sur les plages, nous nous battons sur les terrains d'atterrissage, nous nous battons dans les champs et les rues* - Winston Churchill
 - *Je ne vous demande pas 30euros, je ne vous demande pas 20euro, je ne vous demande même pas 10euros* - Vendeur de truc !

- ⇒ **L'équilibre des affirmations** : donner de l'équilibre dans la totalité de la phrase donne le sentiment que celle-ci semble équilibrée ! Inconsciemment, nous supposons que la pensée est équilibrée si la phrase l'est, notre cerveau est programmé pour aimer les choses équilibrées ! Exemple :
 - *Ne vous demandez pas ce que votre pays peut faire pour vous, mais demandez-vous ce que vous vous pouvez faire pour votre pays* – JFK
 - *Il n'y a rien qui soit mauvais aux USA qui ne puisse être guéri par ce qu'il y a de bon aux USA* – Bill Clinton
 - *To be or not to be* – Shakespeare

⇒ **La métaphore** : nous utilisons une métaphore tous les 16 mots en moyenne dans notre langage de base, notre conversation est truffée de métaphores, parsemée de métaphores, les métaphores sont très chargées d'images (les trois mots soulignés sont des métaphores !). Les métaphores sont utiles à squeezer la rationalité de l'auditoire en allant parler directement à l'émotionnel. Des études ont montré que changer une métaphore dans un morceau de texte peut conduire à des réactions fondamentalement différentes sur des questions très importantes. Exemple de métaphore utilisée dans le discours politique de ces dernières années :

- *Le printemps arabe* : métaphore imageant le soleil, les fleurs, le temps de la reprise, de la renaissance, du rajeunissement.
- *La jungle de Calais* : métaphore imageant l'idée que les migrants sont des animaux sauvages.
- *La tempête financière* : métaphore imageant la nature, ce serait naturel (et non la faute de l'avidité des financiers).

⇒ **L'exagération** : lorsque nous sommes dans un rapport émotionnel à un sujet, notre point de vue se déforme et cette déformation se manifeste dans notre discours par une exagération. Nous le faisons tout le temps tous les jours que nous parlions en tant que politicien ou en tant que simple individu :

- « *mon dieu, j'ai attendu toute ma vie pour vivre ce moment-là* »
- « *je vais me donner corps et âme pour ce job* »

⇒ **Les rimes** : des recherches montrent que les gens sont plus enclins à croire une chose vraie quand elle rime que quand elle ne rime pas. Ce qui rime est vu comme quelque chose de vrai, ainsi le discours rimé sera plus facilement avalé (encore une métaphore !!). Exemple :

- *S'il ne peut l'enfiler (le gant ensanglanté), vous devez l'acquitter* – Procès de OJ Simpson
- *Bon vin réchauffe le pèlerin* – Dicton français
- *Ce qui est bon à prendre, est bon à vendre* – Dicton français

9. Mettre en scène son discours

Si la préparation du discours et sa **rédaction** sont **essentiels**, la **mise en scène** de celui-ci est **primordiale** ; rien de pire que d'écouter un discours ayant du fond mais une forme soporifique. Ainsi l'orateur aura à cœur de préparer au mieux son travail scénique en incorporant à sa prestation toute sa dimension visuelle et non pas seulement auditive.

Pour se faire, il faudra questionner ses choix (ou automatismes) afin de vérifier si chaque parcelle du corps, si chaque mouvement de celui-ci est bien en train de soutenir le propos. Pour s'aider à cela, l'orateur prendra en compte :

- ⇒ L'utilisation de la scène
- ⇒ L'entrée sur scène
- ⇒ La sortie de scène
- ⇒ L'utilisation de gestes pour ponctuer son discours
- ⇒ L'utilisation du regard
- ⇒ Le message corporel général véhiculé
- ⇒ La façon de se tenir
- ⇒ Sa tenue vestimentaire
- ⇒ Etc.

Quoi qu'il en soit, le jour J, en montant sur scène, l'orateur ne devra avoir plus qu'une seule pensée en tête : « **quelle chance de pouvoir venir ici partager mon point de vue avec tous ces gens assis là** ».

L'idéal :

Sans précipitation, en prenant son temps avant de commencer, l'orateur se dirige vers là où il doit être pour commencer sa prestation. Il pose son regard sur une ou deux personnes, les regarde en face, scrute son public, leur fait peut-être un petit geste de la tête, esquisse un sourire. La voie est libre... la voix est libre... le premier mot sort de sa bouche et tout son auditoire est attentif à ce qui va être énoncé.

II. Pratiquer l'éloquence

Pour l'animation des ateliers, l'animateur devra garder en tête qu'il travaille sur différentes caractéristiques de l'être : **savoir**, **savoir-faire** et **savoir-être**.

Nous pourrions décortiquer ces différentes caractéristiques dans notre pratique de l'éloquence par :

- ⇒ Les capacités d'**élocution** à proprement parlé (diction, projeter sa voix, etc.)
- ⇒ L'**acquisition de connaissances** sur un sujet précis
- ⇒ L'**écriture** et la capacité à structurer un discours
- ⇒ La capacité d'**argumentation** pour pouvoir persuader et convaincre
- ⇒ La **créativité** pour défendre un point de vue parfois compliqué, qui n'est pas le sien, qui nous est imposé.
- ⇒ La **confiance en soi** pour venir parler en public
- ⇒ L'**estime de soi** pour assumer ses choix et opinions

Les exercices qui sont proposés dans la partie suivante ont comme objectifs de venir travailler sur différentes caractéristiques citées ci-dessus.



1. Exercices « de base »

Ces exercices - ayant été, pour la plupart, vus durant la **journée de formation** - ne sont décrits que succinctement, vous êtes invités à ajouter tout commentaire qui vous semblerait utile à votre compréhension – faites de ceux-ci **vos exercices**, avec vos consignes 😊

1. Tour de prénom

- *Consigne* : Le premier donne son prénom + un geste ; le second reprend le prénom et le geste du premier puis rajoute son prénom et son geste ; ainsi de suite...
- *Travail sur* : connaissance des prénoms, osé faire devant les autres, concentration, mémorisation

2. Lucky Luke

- *Consigne* : une personne est au milieu du cercle, elle crie le nom de quelqu'un du cercle. Celui-ci se baisse et les deux personnes à côté de lui doivent se tirer dessus. Le plus lent des trois prend la place de celui du milieu.
- *Travail sur* : connaissance des prénoms, réactivité, concentration, énergisation du groupe

3. Ya !

- *Consigne* : le groupe se passe une balle d'énergie invisible avec trois mouvements : ya (passe la balle à son voisin), doué (repart dans l'autre sens), wiz (saute le prochain). On peut rajouter d'autres mouvements : kaméa, gendarmerie/nationale, boule de bowling, je laisse/je prends...
- *Travail sur* : concentration, écoute, réactivité, énergisation du groupe

4. Clap

- *Consigne* : une personne envoie le clap à quelqu'un qui le reçoit puis le renvoie, etc.
- *Travail sur* : attention, concentration, réactivité, énergisation du groupe

5. Énergie en rond

- *Consigne* : les yeux fermés, tout le groupe se tient la main en cercle, l'animateur envoie un signal avec sa main en serrant la main de la personne à côté, celui-ci la fait passer de l'autre côté, etc.
- *Travail sur* : concentration, écoute, calmer un groupe agité

6. Battle de HAKA

- *Consigne* : deux groupes se font face. Une personne du groupe A avance et propose un cri de guerre et un mouvement associé. Tout le groupe A reprend ce cri et geste à l'unisson derrière lui. La personne qui s'était avancée retourne à sa place. Une personne du groupe B avance et propose un cri de guerre et un mouvement associé. Tout le groupe B reprend ce cri et geste à l'unisson derrière lui. La personne qui s'était avancée retourne à sa place. Puis une nouvelle personne du groupe A s'avance et fait une nouvelle proposition que le groupe reprend. Etc.
- *Travail sur* : cohésion de groupe, confiance en soi, assurance, projection de la voix, intention, cohérence voix/geste, énergisation du groupe

7. Jeu des mimes

- *Consigne* : la classe est divisée en plusieurs groupes. Chaque groupe est installé dans un coin de la salle, l'animateur au milieu de la salle avec une liste de mimes. Une personne de chaque groupe rejoint l'animateur et celui-ci donne le premier mime à effectuer. Dès qu'une personne du groupe a deviné le mime, celui-ci va voir l'animateur et lui dit la réponse. L'animateur lui donne ensuite le second mime à effectuer. Le premier groupe qui finit la liste de mime a gagné.
- *Travail sur* : cohésion de groupe, oser faire devant les autres, énergisation du groupe

8. Utiliser tout l'espace

- *Consigne* : tout le monde marche dans la salle en faisant attention d'utiliser tout le temps tout le « plateau » (l'espace disponible). Au clap tout le monde s'arrête et on vérifie si tout le plateau est bien utilisé
- *Travail sur* : concentration, écoute du groupe, conscience de ce qu'il se passe autour de soi

9. Marche et décompte

- *Consigne* : sur la consigne de l'exercice 8. Demander au groupe de réussir à compter jusqu'à 10 (puis 15 si ils y arrivent facilement, etc.). Sans rien se dire, le premier doit dire « 1 », une autre personne « 2 », etc. Si deux personnes parlent en même temps alors on recommence à 1.
- *Travail sur* : concentration, écoute du groupe, décentration de soi

10. Marcher comme

- *Consigne* : sur la consigne de l'exercice 8, au clap, marchez comme quelqu'un du groupe, comme un animal, comme un pirate, etc.
- *Travail sur* : le ridicule, oser faire, accepter le regard des autres

11. Estime de soi en marche

- *Consigne* : sur la consigne de l'exercice 8, au clap l'animateur propose un thermostat imaginaire qu'il va déplacer petit à petit. Pour commencer ce thermostat est à 5/10 sur l'échelle de l'estime de soi. Il va proposer doucement de l'amener jusqu'à 1/10 puis le remonter petit à petit jusqu'à 10/10.
- *Travail sur* : confiance en soi, regard de l'autre, estime de soi, conscience qu'on est acteur de notre sentiment intérieur

12. Marcher en conscience et accepter le regard de l'autre

- *Consigne* : tout le monde marche dans la salle en relevant la tête, relâchant les bras, les tensions. Quand on croise le regard de quelqu'un on l'accepte, ce qui se traduit par ne pas rire, sourire ou interagir, mais accepter le regard de l'autre sans se cacher derrière un comportement (le sourire étant le plus fréquent). Cette attitude est celle que nous appelons « *poker face*¹ ».
- *Travail sur* : acceptation du regard de l'autre, oser être regardé, concentration

13. Accepter le regard de l'autre par deux

- *Consigne* : suite à l'exercice 12. Au clap, s'arrêter devant quelqu'un et le regarder dans les yeux en gardant une « *poker face* ». Selon le groupe, demander de faire un pas vers l'autre, puis encore un.
- *Travail sur* : concentration, coopération, la proximité de l'autre, son espace à soi, l'espace commun, la connexion par le regard

14. Le miroir

- *Consigne* : par deux, l'un est le miroir de l'autre. A propose des gestes et B les reproduit dans le même moment, dans le même instant.
- *Travail sur* : écoute corporelle, prise de conscience des messages que l'on envoie avec son corps, concentration, coopération

¹ La **poker face** est une attitude communément admise pour définir un visage impassible, inexpressif et qui permet, physiquement, de masquer son état intérieur en exprimant seulement la neutralité. Elle est la résultante d'un contrôle plus ou moins réussi d'un individu au niveau de son langage corporel.

15. Le guide et l'aveugle

- *Consigne* : par deux. Version 1 : A ferme les yeux, B se laisse guider par les mains, du bout des doigts. Version 2 : B guide A en tapotant sur ces épaules tout doucement, les deux épaules = avance, épaule droite = tourne à droite, tapoter dos = recul. Version 3 : guider au son. A et B définissent un son ensemble. Ce son doit devenir petit à petit si faible qu'on ne pourrait pas l'entendre si on était à 5 mètres.
- *Travail sur* : confiance en l'autre, confiance en soi, coopération, acceptation d'être responsable, concentration

16. Babebibobu A E I O U

- *Consigne* : En cercle, une personne propose un enchaînement de syllabes finissant par a, e, i, o, u (ex : « ba, be, bi, bo, bu ») puis tout le groupe reprend en cœur « ba, be, bi, bo, bu ». Une autre personne propose une nouvelle syllabe et le groupe la reprend. Celles-ci doivent être de séance en séance de plus en plus dures « kptra kptre kptri kptro kptru ». on peut rajouter une difficulté de rythme de plus en plus rapide.
- *Travail sur* : diction, projection de voix, oser faire, articulation

17. Virelangue (voir liste en annexe)

- *Consigne* : En cercle, l'animateur propose un Virelangue qu'il va apprendre au groupe en le décortiquant. Ensuite il leur fait répéter plusieurs fois de plus en plus rapidement.
- *Travail sur* : diction, projection de voix, oser se tromper, acceptation de l'échec, articulation, imagination

18. Virelangue avec geste / intention / émotion

- *Consigne* : En cercle, sur la même base que l'exercice précédent, quelqu'un propose le virelangue avec un geste et tout le monde le reprend avec le geste (les participants doivent être le plus proche de la proposition gestuelle et auditive qui a été faite). Il est possible de faire ensuite le même exercice mais en proposant une intention ou même une émotion à la place du « simple » geste.
- *Travail sur* : diction, projection de voix, oser se tromper, acceptation de l'échec, articulation, imagination

19. Dicton inventé

- *Consigne* : En cercle, une personne propose une première partie de dicton à une autre qui va la compléter. Nous ne cherchons pas un dicton existant mais au contraire à inventer et laisser s'exprimer la première chose qui vient (ex : (A) Quand les chaises volent la nuit (B) les gorilles se mettent à danser !). Il peut être intéressant de demander au groupe quelles peuvent être les explications à la métaphore qui vient d'apparaître.
- *Travail sur* : **imagination, lâcher prise, créativité, projection de la voix, diction**

20. Il était une fois

- *Consigne* : 4 personnes viennent face au groupe pour raconter une histoire. La première commence par « il était une fois », la seconde par « mais un jour », la troisième par « c'est alors que » et la quatrième par « moralité de cette histoire ».
- *Travail sur* : **imagination, lâcher prise, créativité, projection de la voix, diction**

21. Et voilà !

- *Consigne* : 5 personnes [(A), (B), (C), (D), (E)] viennent sur scène (peut aussi se faire en cercle). La première (A) donne un contexte, la seconde (B) un personnage, la troisième (C) une action, la quatrième (D) complète le verbe et la cinquième (E) dit « et voilà ! » en avançant d'un pas et en proposant un geste qui semble aller avec cette « histoire ». Tout le monde reprend le geste et l'expression du « Et voilà ! » en cœur.
Exemple : « (A dit) *Au RADSI*, (B continu) *un chat*, (C complète) *est venu* (D complète) *tout nu*, (C conclut d'un air gêné et *en mettant ses mains devant son entrejambe*) *ET voilà !* (A, B, C, D, E en cœur et avec le même geste) ... *ET voilà !*
- *Travail sur* : **imagination, lâcher prise, créativité, projection de la voix, diction**

22. Les deux quatrains

- *Consigne* : L'animateur propose à chaque participant d'écrire un quatrain commençant par : « *hier – aujourd'hui – demain – un jour* » OU par : « *je suis – j'ai – je viens – je m'appelle* ».
- *Travail sur* : **l'écriture, oser parler de choses personnelles, ordonner son propos, faire un choix de style (humour, imaginaire, récit de vie, etc.)**

23. La voix dans la tempête

- *Consigne* : 5 personnes d'un bout de la salle (A) font face à 5 autres de l'autre bout (B). Chaque participant du côté A doit raconter pendant 2min ce qu'il veut à celui en face de lui situé à l'autre bout de la salle. Mais tous les A vont parler en même temps à tous les B. Une fois les deux minutes passées, on demande aux B, chacun leur tour de nous dire ce qu'ils ont compris de l'histoire qui leur a été contée.
- *Travail sur* : écoute, attention, voix, diction, stratégie de compréhension

24. Une histoire catastrophique à 4

- *Consigne* : 4 personnes passent devant le groupe pour raconter une histoire imaginaire qu'ils ont vécu ensemble. L'animateur leur propose un contexte, par exemple : « vous êtes partis en vacances ensemble », « vous revenez d'un mariage ensemble ». Le groupe de 4 raconte alors ce qui lui est arrivé comme un groupe (non pas les uns après les autres).
- *Travail sur* : l'imagination, l'écoute du groupe, la cohérence, la répartie, la capacité à rebondir sur ce qui est en train d'être dit

25. Accepter le regard de l'autre en groupe

- *Consigne* : une personne assise devant tout le groupe. Celle-ci doit accepter tous les regards posés sur elle sans « broncher », sans rire ou encore sans être intimidée. Enfin elle doit distribuer un peu son regard à chaque personne présente devant elle.
- *Travail sur* : confiance en le groupe, faire face aux autres, accepter d'être le centre de l'attention, laisser tomber ses échappatoires (rire entre autres)

26. Les naufragés

- *Consigne* : chaque participant note sur un papier : prénom, métier, objet. Les papiers sont ensuite récupérés par l'animateur qui va les redistribuer au hasard et constituer des groupes. Le bateau sur lequel sont tous les participants est en train de couler, et il n'y a pas assez de canots de sauvetage pour tout le monde. Chaque groupe va devoir expliquer devant tous les autres pourquoi son groupe doit être sauvé et emmené sur l'île grâce au canot de sauvetage, et cela en prenant en compte leur personnage papier en main et la cohérence possible dans leur groupe. Sur le même schéma nous pourrions avoir le jeu du « bunker » par exemple.
- *Travail sur* : cohésion de groupe, imagination, oser être, trouver sa place

27. La conférence des faux métiers

- *Consigne* : par groupe, les participants vont brainstormer pour inventer des métiers imaginaires (ex : pousseur de chaise de bureau) puis vont lire toutes leurs trouvailles au groupe entier. L'animateur récupère ensuite toutes les feuilles et choisit plusieurs métiers. Les participants vont alors passer par groupe de 1 à 3 pour expliquer leur métier au reste de la classe. Le reste de la classe peut poser toutes les questions qu'il veut à ceux qui passent. Ceux qui passent seront obligés d'être d'accord avec la question/remarque faite (ex : " et vous faites ça gratuitement ? " → Réponse : Oui, d'ailleurs...)
- *Travail sur* : travail de binôme, d'écoute à deux, imagination, se laisser surprendre, oser être, trouver sa place dans un binôme

28. Le psychopathe

- *Consigne* : raconter cette histoire au groupe : "*Une femme délaissée par son mari travaillant tard et rentrant fatiguée tous les soirs, se laisse tenter par le choix d'un amant. Cet amant vit de l'autre côté de la rivière et chaque jour, dans le courant de l'après-midi, elle se rend chez lui en passant sur un pont. Elle traverse le pont dans l'autre sens, le soir, avant que son mari ne rentre. Un jour alors qu'elle est avec son amant, une violente dispute éclate. Elle décide de rentrer chez elle, et trouve sur le pont un fou qui menace de la tuer si elle s'approche. Elle va alors voir le passeur qui lui demande 3 euros pour traverser. Hélas, la pauvre femme n'a pas d'argent. C'est un refus catégorique que lui renvoie le passeur, pas d'argent, pas de passage. Dépitée, elle retourne voir son amant qui, très en colère, l'envoie balader. Elle ne sait plus quoi faire, son mari va rentrer d'une minute à l'autre et elle décide de traverser le pont. Le fou met ses menaces à exécution et la tue sans autre forme de procès.*". Chaque personne choisit qui elle veut accuser d'être la plus responsable de la mort de la femme. Après un petit temps de concertation, les participants passent par groupe pour expliquer pourquoi la personne qu'ils ont choisi est la plus responsable. A la fin de leur présentation le public peut poser des questions.
- *Travail sur* : argumentaire, cohérence de groupe, réponse à des questions

29. Le débat de groupe face à face

- *Consigne* : le groupe est partagé en deux aléatoirement. L'animateur propose un sujet sur lequel les groupes vont travailler puis les deux groupes vont se faire face. Un premier participant du groupe qui défend la positive (par convention c'est toujours la position positive qui commence) va prendre le bâton de parole et va proposer le premier argument de son groupe. A la fin de son propos, ceux qui veulent y répondre dans le groupe d'en face vont lever la main, et c'est celui qui a le bâton de parole qui va décider à qui le remettre. Une personne du groupe à la négative va alors répondre à l'argument puis en proposer un nouveau. Etc.
- *Travail sur* : écoute, argumentation, cohérence de groupe, courage, capacité à répondre

30. Mot imposé (générateur de mots aléatoires)

- *Consigne* : une personne monte sur scène pour raconter une histoire au groupe, l'animateur pourra lui donner un sujet (exemple : *l'amour*) ou lui laisser le champ totalement libre. La personne raconte son histoire et dans son récit, l'animateur va lui proposer des mots à haute voix que le conteur devra introduire dans son histoire (utiliser un site internet générateur de mot aléatoire). Attention, celui qui raconte son histoire ne doit pas arrêter son propos quand il entend le mot à placer mais continuer comme si de rien n'était et le placer dans les 10 secondes qui suivent.
- *Travail sur* : la réactivité, la concentration, la spontanéité

31. Les deux espaces

- *Consigne* : une personne monte sur scène seule et commence à raconter une histoire (sujet libre ou non). Son public, debout va alors pouvoir se disposer dans la salle selon deux endroits préalablement définis (l'espace A et l'espace B) et ceci afin de faire évoluer le discours de l'orateur soit vers un discours plutôt émotionnel (espace A) ou plutôt de type argumentaire cartésien et descriptif (espace B). L'orateur va alors adopter le discours que lui « commande » en direct son public selon les déplacements de celui-ci en le faisant évoluer autant de fois que son public le lui « demande ».
- *Travail sur* : adaptabilité, concentration, utilisation de différents styles de discours

32. Se présenter simplement

- *Consigne* : tout le monde est en binôme. Après un temps de préparation, les binômes montent sur scène et chacun des orateurs va présenter l'autre sous son plus beau jour. On ne cherche pas forcément à raconter n'importe quoi mais bien à trouver quelles sont les qualités que l'on peut mettre en avant chez l'autre.
- *Travail sur* : l'empathie, trouver ses forces et les exprimer, être élogieux pour un autre

33. Se présenter « à la manière de »

- *Consigne* : une personne monte sur scène seule et elle a X minutes pour se présenter. Cette présentation peut se faire sans autre contrainte que se présenter soi-même, soit elle peut être une présentation à la manière d'un « coach sportif », d'un « chercheur fou », etc.
- *Travail sur* : oser être seul sur scène, parler de soi d'une autre façon, imagination/créativité

34. La réponse aux questions infinies

- *Consigne* : une personne face à un public en arc de cercle. La première personne du cercle lui pose une question à laquelle la personne répond, puis la seconde lui pose une question et il répond, puis la troisième, etc. L'orateur au centre doit répondre à toutes ces questions en laissant le moins de blancs possible. Dès qu'il a fini de répondre, une autre question surgit du cercle face à lui.
- *Travail sur* : rapidité de réflexion, spontanéité, garder son sang-froid, oser être seul sur scène

35. Le vendeur fou

- *Consigne* : l'animateur construit des cartes d'objets, de qualificatifs, etc. Il les mélange puis en présente 2 ou 3 face cachée à quelqu'un. Celui-ci découvre alors les mots et a quelques secondes pour définir quelles inventions cela peut être (exemple : un aspirateur vegan à télécommande). Peu importe que l'invention soit réaliste ou non. Le public écoute ensuite pendant quelques minutes la personne qui vient lui vendre cet « objet » incroyablement intéressant.
- *Travail sur* : spontanéité, garder son sang-froid

36. Moi et ma conscience

- *Consigne* : deux personnes sont sur scène l'un à côté de l'autre. A est la conscience de B. B prend la parole pour raconter une histoire ou anecdote. Lors de celle-ci, A peut intervenir à tout moment en parlant haut et fort pour « rectifier la vérité sur l'histoire ». B continue son histoire sans se faire couper mais la rectifie pour qu'elle colle avec la vérité de sa conscience. Exemple : (B) «...et là je suis rentré dans un appart magnifique... » (A le coupe) « heuuu enfin c'était plutôt miteux quand-même » (B continue) « enfin magnifique, c'est vrai qu'il manquait une planche sur deux au parquet mais il m'a tout de suite plu cet appart ... »
- *Travail sur* : l'écoute, se laisser aller à autre chose, lâcher prise, ne pas savoir où l'on va, se faire confiance, faire confiance à l'autre

37. Duel d'orateur : thèse / antithèse

- *Consigne* : exercice par excellence de l'orateur. L'animateur va proposer un sujet avec une position affirmative et une position négative à celui-là. Avec ou sans préparation, les deux orateurs vont alors monter sur scène pour défendre leur point de vue durant un temps « protégé » (qui ne peut être coupé par qui que ce soit). Par convention le « pour » commence. Face à son public il va avoir un temps déterminé pour le convaincre et le persuader de la véracité de son propos. Puis l'orateur défendant le « contre » fera de même. L'animateur peut ensuite proposer un temps de débat en temps non protégé durant lequel chaque orateur peut questionner l'autre.
- *Travail sur* : confiance en soi, leadership, ne pas se laisser marcher dessus, rester calme

2. Exemple de sujet d'éloquence :

Les sujets d'éloquence peuvent prendre plusieurs formes :

- ⇒ Une **question** à laquelle on peut répondre par oui ou par non
 - *La génération passée a-t-elle été plus heureuse ou morale que la nôtre ?*
 - *La transformation du monde passe-t-elle par la transformation de soi ?*
 - *Est-il possible de concilier le développement durable avec une société où tout semble éphémère ?*

- ⇒ Une **affirmation** que l'on peut traiter par la positive ou la négative :
 - *L'humanité progresse - Vrai ou Faux*
 - *La coupe mulet - Pour ou Contre*
 - *La vérité est ailleurs - Vrai ou Faux*

- ⇒ Une **citation** qu'il faut commenter et disserter
 - *On reconnaît le degré de civilisation d'un peuple à la manière dont il traite ses animaux - Gandhi*
 - *L'homme se doit d'être le gardien de la nature, non son propriétaire - Philippe St Marc*
 - *L'intérêt général a cette particularité qu'il ne s'impose pas naturellement - Georges Pompidou*

- ⇒ Un **jeu de mot** douteux :
 - *Claude François était-il un mec branché ?*
 - *Donald Trump il Daisy*
 - *À part Nelson tout le monde est là ?*

"La fonction propre de la rhétorique n'est pas de persuader, mais de voir les moyens de persuader que comportent chaque sujet ; il en va pareillement de tous les autres arts ; il n'appartient pas non plus à la médecine de rendre la santé au malade, mais d'avancer dans la voie de la guérison aussi loin que possible ; l'on peut, en effet, traiter comme il faut des malades qui ne sauraient plus recouvrer la santé. La rhétorique est la faculté de découvrir spéculativement ce qui, dans chaque cas, peut être propre à persuader."

Aristote, La Rhétorique

Annexe

Liste de Virelangue

Tu t'entête à tout tenter, tu t'uses et tu te tues à tant t'entêter

Trois tortus trottait sur un toit très étroit

Des blancs pains, des bancs peints, des bains pleins.

Suis-je bien chez ce cher Serge ? Oui vous êtes bien chez ce cher Serge

Petit pot de beurre, quand te dépetitpotdebeurreriseras-tu? Je me dépetitpotdebeurreriserai quand tous les petits pots de beurre se dépetitpotdebeurreriserons.

Un généreux déjeuner régénérerait des généraux dégénérés.

Que lit Lili sous ces lilas ? Lili lit l'Iliade.

Mon père est maire, mon frère est masseur.

Je veux et j'exige d'exquises excuses.

Si ça se passe ainsi, c'est sans souci.

Pour qui sont ces serpents qui sifflent sur vos têtes ?

Trois crabes crus croissent. Trois crabes cuits crient.

Le chat sauvage se sauve, le chasseur chauve la chasse.

Maman m'a mis ma main sur mamie, mais mamie m'as mis ma mie dans ma main.

Un chasseur sachant chasser doit savoir chasser sans son chien.

Les vers verts levèrent le verre vert vers le ver vert.

À qui sont ces skis qui se cassent ! Mais qu'est-ce que ces skis qui se cassent ?

Résumé des 5 premières séances

	Echauffement (en cercle)	1 ^{ère} partie de séance	2 ^{ème} partie de séance Argumentation	Retour au calme
1	Tour de prénom Babebibobu Virelangue « Serge » Virelangue « Q/R Serge » Virelangue « 3 tortues » chacun son tour propose au groupe une façon de le dire	Déplacement dans la salle : regard devant soi, relâcher les tensions, rester neutre, regard croisé, décompte de 1 à 10	Le psychopathe	Un mot pour dire ce à quoi on associe la séance Pour la prochaine fois, préparer « Quatrain x 2 »
2	YA Virelangue « petit pot de beurre » Virelangue « Un généreux déjeuner » avec intention chacun son tour	Il était une fois La voix dans la tempête	Les naufragés Passage sur quatrain	Je laisse, je prends Pour la prochaine fois venir avec un petit texte de son choix que l'on lira au reste du groupe
3	Lucky Luke Virelangue « blanc pain » Virelangue « Q/R Serge » approprié et déformé Dicton en deux temps	Battle de haka Et voilà !	Histoire à 4 Lecture des textes choisis	Retour au calme par la respiration consciente Pour la prochaine fois venir avec une citation que vous aimez particulièrement
4	1, 2, 3, 4 YA ! rajouter des mouvements Virelangue « Un généreux déjeuner » Virelangue « tu t'entêtes » avec émotion	Jeu de mime par groupe	Débat « la technologie est source de progrès » Passage sur les citations	Un mot pour dire ce qui a marqué durant la séance Pour la prochaine fois venir parler de pourquoi cela fait peur de parler devant du monde ? sur scène ? pourquoi j'ai envie de monter sur scène ?
5	Brrrrrr grave à aigu Babebibobu Virelangue « Q/R Serge » avec intention Dicton en deux temps	Marche dans l'espace : curseur estime de soi ; marcher comme	Conférence des faux métiers Passage sur leurs textes	Un mime qui reprend un truc marquant de la séance Pour la prochaine fois, distribuer des sujets à préparer en 2 vs 2 (ou 3vs3)

Critères d'évaluations

Forme	Scène	1	Entrée sur scène L'orateur maîtrise son entrée sur scène, celle-ci est pensée, vécue, conscientisée. Elle peut être adaptée au sujet et venir soutenir le propos véhiculé.
		2	Occupation de la scène L'orateur prend en compte tout l'espace qu'il peut utiliser et l'utilise afin de soutenir son propos. Il sait être immobile et mobile quand cela le demande.
		3	Sortie de scène La prestation de l'orateur ne se termine pas au dernier mot prononcé mais bien quand celui-ci est sorti de scène. Tant que l'espace scénique est occupé, il y a prestation (et parfois même en dehors).
		4	Présentation vestimentaire L'orateur prend soin d'adopter un code vestimentaire adéquat au thème de l'édition et d'effectuer aussi souvent que possible les retouches visuelles que la nature de son discours l'exige.
	Non verbal	5	Gestes parasites Durant sa prestation, l'orateur s'attache à supprimer tout marqueur kinésique, tics nerveux ou gestes obsessionnels qui viendraient parasiter son discours.
		6	Distribution du regard L'orateur veille à bien projeter son regard, le maintenir et accepter la confrontation visuelle avec autrui.
		7	Gestion du silence et des applaudissements L'orateur sait marquer l'importance de ses arguments par des temps qui permettent à son auditoire de bien les enregistrer. Il maîtrise le temps qu'il accorde aux rires et aux applaudissements et ses interactions avec le public.
	Voix	8	Diction et articulation L'orateur est attentif à sa prononciation, à son articulation, parle distinctement et avec clarté.
		9	Voix Tout discours a une certaine musicalité produite par le rythme, les variations et le timbre de la voix de l'orateur.

Argumentation	10	Introduction La structuration de l'introduction est une étape essentielle, l'accroche, la problématisation, la promesse sont autant d'éléments importants qui mettent en exergue le reste de la prestation.
	11	Originalité du point de vue Le candidat a été imaginatif, inventif, créatif ou habile d'esprit dans sa manière de traiter le sujet.
	12	Structure du discours L'orateur maîtrise la justesse de l'articulation des arguments et l'évolution de la démonstration engagée.
	13	Péroraison / chute / Morale Dernière partie du discours où l'orateur rappelle, brièvement et de manière concise, l'essentiel de son propos afin de convaincre son auditoire (et éventuellement de l'entraîner par un appel aux sentiments, aux passions). C'est l'occasion de prendre du recul et de proposer une ouverture souvent bienvenue.
	14	Traits d'humour L'orateur utilise des procédés humoristiques et comiques adaptés durant sa prestation.
	15	Utilisation de figures de style/rhétorique L'orateur utilise à bon escient les différents procédés d'expression spécifique permettant d'apporter une coloration particulière à son discours (ex : métaphore, anaphore, litote...).
	16	Culture générale Pendant sa prestation, l'orateur a déployé avec agilité toute l'étendue de ses connaissances sur le sujet, mais aussi toutes celles qui pourraient servir son propos.
	17	Vocabulaire spécifique L'orateur adopte le vocabulaire propre au secteur ou au domaine référencé par les sujets. Ex : si le sujet porte sur une question médicale, il serait apprécié que les orateurs utilisent un vocabulaire médical.

Après la prestation

BONUS	18	Capacité à nous emmener dans son discours L'orateur a su tenir son auditoire suspendu à ses lèvres et l'a transporté dans les arcanes de sa pensée et de son discours.
	19	Sentiment d'aisance scénique global L'orateur a été détendu et décontracté sur scène, il a dégagé de la sérénité, de la prestance et de l'assurance. Il a occupé l'ensemble de la scène et a suffisamment sollicité son auditoire.
	20	Niveau de persuasion / conviction La prestation de l'orateur a su toucher particulièrement, et cela très subjectivement, le jury (vous-même) lors de sa prestation.

Evaluation du trio

BONUS	Cohérence du trio
	Est-ce que le trio a eu un argumentaire cohérent ou a-t-il été en contradiction dans ce qu'il a dit ?
	Complémentarité des passages
	Y a-t-il eu beaucoup de redite d'un passage à l'autre dans le trio ou est-ce que celui-ci a su se partager la parole pour donner à chacun une partie intéressante du propos global ?
	Le trio nous a emporté durant son passage
	Est-ce que le trio s'est occupé à utiliser différentes techniques de persuasion et de conviction afin d'amener le plus d'auditeurs avec lui (utilisation de l'émotionnel, de la logique, du storytelling, etc.) ?
	Sentiment d'aisance scénique du trio
	Quelle a été l'attitude des orateurs qui n'étaient pas en train de parler pendant que leur compère faisait son passage ? Ont-ils été présents ? Dans leurs personnages ? Conscients d'être ici ?
	Capacité de réponse aux questions du jury
Quelle a été la capacité du trio à répondre aux questions du jury ? en apportant de l'humour ? de la réflexion ? le contre-pied de la question ? se sont-ils laissés déborder par ce moment ?	

Grille d'évaluation

MFR représentée : Prénom : Nom :			Point faible	A travailler	Moyen	Bon	Excellent	Total	
Forme	Scène	1	Entrée sur scène		0	0,5	1		
		2	Occupation de la scène		0	0,5	1		
		3	Sortie de scène		0	0,5	1		
		4	Présentation vestimentaire		0	0,5	1		
	Non verbal	5	Gestes parasites		0	0,5	1		
		6	Distribution du regard		0	0,5	1	1,5	2
		7	Gestion des temps de silence et des applaudissements		0	0,5	1		
	Voix	8	Diction et articulation		0	0,5	1		
		9	Voix : rythme, variation, timbre, etc.		0	0,5	1		
Total forme								/10	
Argumentation	10	Introduction du sujet		0	0,5	1			
	11	Originalité du point de vue		0	0,5	1	1,5	2	
	12	Structure du discours		0	0,5	1	1,5	2	
	13	Péroraison / chute / morale		0	0,5	1			
	14	Traits d'humour		0	0,5	1			
	15	Utilisation de figures de style		0	0,5	1			
	16	Culture générale		0	0,5	1			
	17	Vocabulaire spécifique		0	0,5	1			
Total fond								/10	
BONUS	18	Capacité à nous emmener dans son discours					+1	+2	+3
	19	Sentiment d'aisance scénique global					+1	+2	+3
	20	Niveau de persuasion / conviction					+1	+2	+3
Total								/20	



Novembre 2019
Gay Alexis

Alexis.recherche@gmail.com
Eloquence.france@gmail.com