

# ATELIERS THÉÂTRE

## COMPÉTENCES

**Prendre la parole devant un petit groupe de camarades au cours d'un atelier dédié à l'expression orale. Improviser des exercices de mise en situation et développer ensemble une analyse réflexive.**

## PRÉSENTATION DE L'ATELIER

### **Préparation à l'oral du Chef d'Œuvre**

La prise de parole orale est un exercice qui réclame de la préparation tant au niveau du fond que de la forme. Sur ce dernier point, la façon dont on va s'exprimer, sa gestuelle, sa posture vont également avoir une incidence sur la qualité de la prestation orale.

### **Prendre la parole en public**

Au-delà de l'exigence de l'examen, la prise de parole en public sera un exercice récurrent dans la vie professionnelle, personnelle, sociale et civique. Il est donc impératif de s'y entraîner régulièrement (prendre au maximum la parole en cours, par exemple en cours de Langues Vivantes).

## CONTENUS DES ATELIERS PRATIQUES

### **Des mises en situation réelles ou fictives**

Les ateliers pratiques proposés vont permettre aux élèves de s'exprimer par le biais de mises en situation fictives ou réelles. Une analyse collective des prestations permettra d'identifier les points forts et faibles mais aussi d'envisager des pistes de remédiation.

### **Établir un lien avec le Chef d'œuvre ou la vie professionnelle**

Les ateliers prennent appui sur les activités réalisées dans le cadre du Chef d'œuvre ou bien sur des saynètes qui pourraient être envisagées dans la vie professionnelle.

## OBJECTIFS

**Mettre en œuvre des stratégies de communication permettant d'aborder sereinement l'épreuve orale du Chef d'œuvre, de même que toute prise de parole devant un public ou des interlocuteurs donnés. Amener les élèves à devenir des individus capables dans leur vie future de prendre la parole en public.**



## CONSEILS PRATIQUES

### **Écueils à éviter**

Un oral, ça se travaille. Oral ne veut pas dire lire ses notes (amener l'élève à une prise de parole spontanée).

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

**Dans une salle séparée, le professeur explicite les consignes de chaque atelier et les élèves se mettent en situation selon un scénario précis. L'analyse de cette mise en situation par les élèves doit leur permettre de déduire les stratégies à retenir pour une prestation orale réussie (réflexion par la pratique et l'observation).**

## MISE EN SITUATION 1

**En cercle, debout dans une salle de classe, le professeur explicite les attentes de l'atelier et les consignes.**

### EXERCICE PRATIQUE 1

#### **Une histoire surprenante / anecdote vécue lors des stages en entreprise**

Les élèves sont divisés en 2 groupes. Le premier groupe doit réfléchir à une histoire surprenante / anecdote vécue lors des stages en entreprise. Après discussion en groupe, la meilleure anecdote est retenue. Celui qui est à l'origine de l'histoire doit donner un maximum de détails aux autres membres du groupe pour qu'ils puissent à leur tour restituer l'histoire de façon crédible. L'histoire devra être racontée par chaque membre du groupe comme si chacun l'avait vécue à titre personnel. Le groupe 2 va écouter l'histoire racontée tour à tour par chaque membre du groupe 1 et devra deviner qui, dans le groupe 1, a véritablement vécu cette histoire.

### ANALYSE RÉFLEXIVE

#### **Le groupe 2 se concerta et livre l'identité de la personne à l'origine de l'histoire vécue**

Parmi les élèves du groupe 1, seul un élève a véritablement vécu l'histoire décrite, les autres ne font que raconter une histoire vécue par quelqu'un d'autre. Le but recherché par le groupe 2 est de repérer qui est à l'origine de l'histoire.

Pour ce faire, il va falloir analyser la **communication non-verbale** (le naturel, l'aisance), la **gestuelle** (excessive ? absente ?), le **regard** (fuyant ? insistant ? neutre ?), le **pouvoir de conviction** (ton hésitant ?, ton affirmé ?), etc...

Discussion avec le groupe 2 des éléments qui ont réussi à les convaincre ou au contraire à établir une certitude.

### CONSEILS PRATIQUES À DONNER AUX ÉLÈVES

#### **Des astuces pour réussir l'oral**

- ⇒ Fixer du regard un point (le jour de l'oral, l'examineur) pour poser le regard
  - ⇒ Regarder son interlocuteur dans les yeux.
  - ⇒ Éviter les gestes parasites.
- ⇒ Passer du lieu de la conversation entre amis à la prise de parole publique.
- ⇒ On peut admettre quelques « mots béquilles » mais il ne faut pas les employer à l'excès : « euh », « alors », etc...
- ⇒ La pratique de la méditation est particulièrement utile pour se libérer des pensées parasites.
- ⇒ Un travail sur la respiration peut également être conseillé (relaxation, gestion du stress et de la respiration). Une application mobile peut apporter un soutien, il s'agit de l'appli gratuite *RespiRelax*.

## MISE EN SITUATION 2

**En cercle, debout dans une salle de classe, le professeur explicite les attentes de l'atelier et les consignes.**

### EXERCICE PRATIQUE 2

#### **Présenter son Chef d'Œuvre et être interrompu pour des demandes de précisions**

Demander aux élèves, individuellement et sous le regard de leurs camarades, de présenter leur Chef d'Œuvre et s'arrêter sur un mot (« chef d'œuvre ») et demander de développer cette notion. Puis revenir à la présentation. On peut poursuivre avec diverses consignes : expliciter, préciser, etc...

L'exercice permet de gérer l'alternance entre E.O.C et E.O.I et de prendre en compte la dimension réelle de l'entretien oral du Chef d'Œuvre (être interrompu pour des questions, des demandes de précisions...).

### ANALYSE RÉFLEXIVE

#### **Analyse collective des difficultés éprouvées**

Les élèves livrent leurs réactions suite aux nombreuses interruptions (ressenti, émotions, gêne, etc...).

Collectivement, le but est de rechercher des stratégies pour faire face à ces interruptions tout en gardant le fil du propos développé.

Pour ce faire, il va falloir travailler la concentration: il s'agira de se concentrer pleinement sur l'exercice en évitant les pensées parasites et en maintenant un fil directeur. La préparation de cet oral est impérative (bien connaître son sujet, avoir en tête un plan détaillé de la prestation que l'on connaît par cœur). La bonne maîtrise du plan détaillé doit donner l'occasion à l'élève de développer le propos sans lire ses notes.

Discussion avec les élèves quant aux prestations les mieux réussies (en développant les raisons de ce succès).

### CONSEILS PRATIQUES À DONNER AUX ÉLÈVES

#### **Des astuces pour réussir l'oral**

- ⇒ Fixer du regard un point (le jour de l'oral, l'examineur) pour poser le regard
  - ⇒ Regarder son interlocuteur dans les yeux.
- ⇒ Connaitre par cœur le plan détaillé de son intervention orale (connaître par cœur son plan détaillé ne signifie pas connaître par cœur une trame de présentation rédigée!).
- ⇒ Avoir préparé son oral au préalable (s'entraîner avec quelqu'un d'autre et demander un retour critique et bienveillant).
  - ⇒ Ne pas lire ses notes manuscrites.
- ⇒ Privilégier l'échange et le contact visuel avec l'interlocuteur.

## MISE EN SITUATION 3

**En cercle, debout dans une salle de classe, le professeur explicite les attentes de l'atelier et les consignes.**

### EXERCICE PRATIQUE 3

**Jouer une saynète ou bien envisager un échange de terrain dans son domaine professionnel (peut se faire en Langue Vivante)**

Demander aux élèves, en binômes, de jouer une saynète ou bien un échange de terrain dans son champ professionnel. L'exercice permet de développer une aisance dans le contact client par exemple avec des réflexes langagiers et le respect d'un protocole d'accueil.

### ANALYSE RÉFLEXIVE

**Analyse réflexive en binômes**

En binômes, être capable de faire un retour sur la prestation. Analyser les points forts et les points faibles. Envisager des axes de remédiation. Retravailler les éléments non maîtrisés.

Une analyse pourra être faite quant à la **communication non-verbale** (le naturel, l'aisance), la **gestuelle** (excessive ? absente ?), le **regard** (fuyant ? insistant ? neutre ?), le **pouvoir de conviction** (ton hésitant ?, ton affirmé ?), etc...

Ne pas oublier les enjeux de l'échange :

- En restauration, l'enjeu est de proposer au client de passer un bon moment au restaurant, de l'amener à revenir (le fidéliser).
- En commerce, l'enjeu est d'accueillir le client, de le renseigner, de le fidéliser.
- En Mécanique Automobile, l'enjeu est d'accueillir le client, de le renseigner sur une prestation ou un service effectué dans le garage, de le fidéliser.

### CONSEILS PRATIQUES À DONNER AUX ÉLÈVES

**Des astuces pour réussir l'oral**

- ⇒ Fixer du regard un point (le jour de l'oral, l'examineur) pour poser le regard
  - ⇒ Regarder son interlocuteur dans les yeux.
  - ⇒ Analyser ses ressentis (émotions, difficultés éprouvées, etc..).
- ⇒ Faire face à l'imprévu (en cas d'oubli ou de trou noir quant au déroulé de l'échange, savoir rebondir et bifurquer sur une autre idée de façon élégante).
- ⇒ Garder à l'esprit les réflexes professionnels (protocole d'accueil, formules de politesse, courtoisie, mise en confiance de l'interlocuteur, etc..).