



**Développez votre agilité professionnelle.**  
**Oxygénez vos pratiques.**  
**... grâce à l'improvisation théâtrale!**



# L'IMPROVISATION THÉÂTRALE, UTILITÉ PROFESSIONNELLE



- L'improvisation théâtrale est une pratique théâtrale où le texte n'est pas écrit à l'avance. Les comédiens improvisateurs adoptent une attitude d'écoute, d'ouverture, d'acceptation des idées de leurs partenaires, ainsi qu'une réactivité immédiate et une implication énergique pour « **écrire l'histoire** », une **histoire collective**.
- Les compétences mises en œuvre par les comédiens improvisateurs sont **les compétences relationnelles d'une bonne communication** : les développer permet à toute personne en entreprise de **travailler son comportement** pour améliorer nettement ses interactions professionnelles et ses capacités de conviction et de leadership.

## LES « PLUS » DE CETTE APPROCHE ORIGINALE

- **Décalage** : les participants sont placés en dehors de leur contexte professionnel pour mieux se connaître et expérimenter de nouveaux comportements.
- **Oxygénation** : un cadre détendu pour apprendre dans la décontraction, plus efficace que la contrainte!
- **Pragmatisme** : grâce aux débriefings après chaque exercice, chacun repart avec des clés personnelles et opérationnelles d'agilité professionnelle.

*Objectif: être d'autant plus ouvert, utile, pertinent, réactif, donc efficace professionnellement !*

## « L'ALPHABET DE L'IMPRO » :

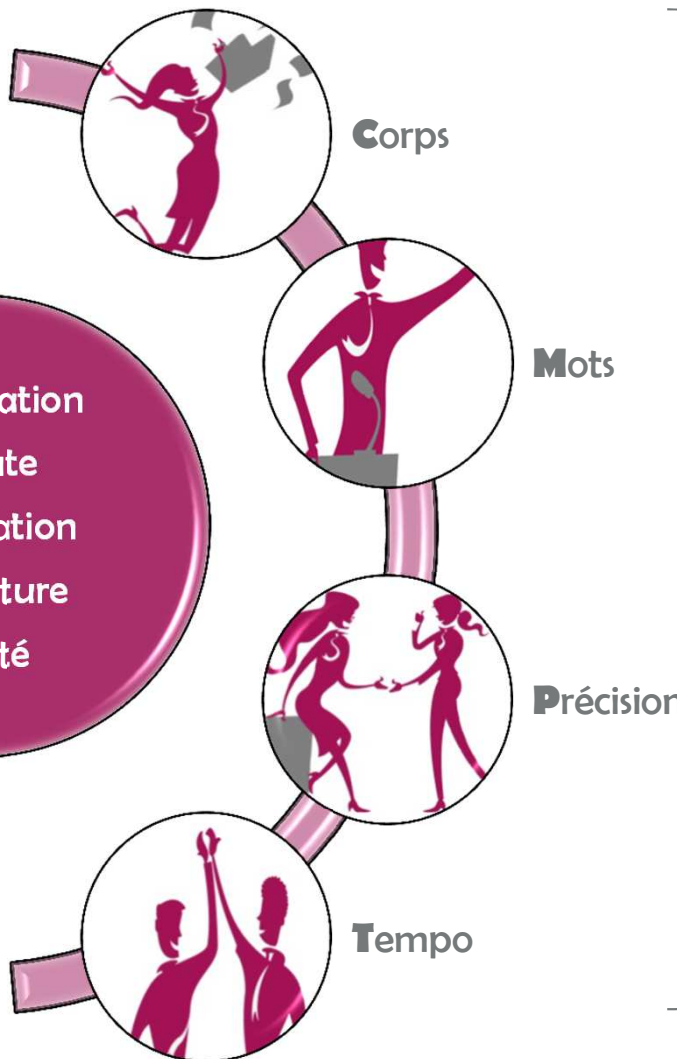
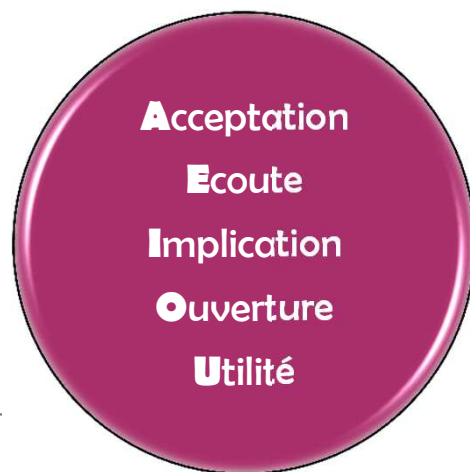
**Langage  
d'interactions  
efficaces**

- **Les Voyelles A E I O U** résument les principales attitudes comportementales développées en Impro et leur lien avec la communication et le leadership. C'est le cadre conceptuel, l'état d'esprit (« l'impro attitude » ou « improv spirit ») à adopter par le participant qui souhaite appliquer la méthode ImproTraining® pour rendre plus efficaces ses interactions professionnelles.
- **Les Consonnes C M P T** : celles qui « comptent », se réfèrent à des techniques et méthodes permettant de développer les bonnes attitudes. C'est la boîte à outils, ce sur quoi le participant peut travailler concrètement pour progresser.

# « L'ALPHABET DE L'IMPRO »

## Langage d'interaction, efficaces

**Voyelles A E I O U**  
« l'Impro Attitude »



**Les Consonnes C M P T**  
« Les Outils Impro »,



## STEP 1

### Les Voyelles A-E-I-O-U : « l'Impro Attitude », esprit à adopter.

<b>Acceptation</b>	Accueillir avec bienveillance les propositions de l'autre ; y voir une opportunité plutôt qu'une contrainte. Accepter que la richesse puisse venir de la diversité mais sans jamais renier ses propres intérêts et oublier ses objectifs.
<b>Ecoute</b>	S'intéresser sincèrement à l'autre ; co-construire la relation plutôt que d'imposer sa propre vision, son propre cadre de pensée.
<b>Implication</b>	Se montrer convaincu pour convaincre. Etre assertif pour donner confiance ; Entraîner en montrant l'exemple. Etre en énergie, ici et maintenant, « présent » (en don de soi).
<b>Ouverture</b>	Oser ; aller vers l'autre ; se faire confiance. Lâcher prise ; ne pas vouloir tout contrôler, tout prévoir mais faire confiance à son intelligence intuitive. Ne pas craindre de commettre des erreurs : laisser des « brèches » ouvertes, car c'est ce qui permet à la « lumière » de l'interaction de passer !
<b>Utilité</b>	Etre utile à l'autre pour être écouté et apprécié. Attention aux multiples perceptions de l'utilité ; pour l'interlocuteur, est utile ce qui répond à son besoin/urgence du moment : gagner de l'argent, apprendre quelque chose, être mis en lumière, être heureux, aider les autres ...



## STEP 2

### Consonnes CMPT (celles qui CoMPTent) :

les « Outils Impro », supports concrets de l'impro attitude, à travailler.

<b>Corps</b>	Prendre conscience de la communication non-verbale. Le corps parle : pour être crédible, veiller à l'alignement entre son discours et sa posture physique.
<b>Mots</b>	Adapter son registre et son langage à la situation et à son interlocuteur : registre rationnel, factuel, émotionnel, visionnaire ...
<b>Précision</b>	Eviter les malentendus, les allers-retours inutiles. Annoncer tout de suite ses objectifs. Gagner en efficacité. Etre précis tout en respectant les codes et les conventions de l'interlocuteur : dosage entre tact et fermeté.
<b>Tempo</b>	Adapter son rythme à la situation. Laisser à l'autre le temps de réfléchir, d'intégrer ce que vous venez de lui dire. Faire preuve d'intelligence situationnelle : savoir si c'est le « bon moment ». Ne pas avoir peur du silence. Varier le rythme pour réveiller l'auditoire et regagner l'attention.

