

L'improvisation théâtrale, l'outil des compétences relationnelles

reconnues par les responsables de formations comme des techniques puissantes pour libérer des potentiels professionnels. Il ne s'agit pas de transformer des participants en comédiens, mais de coupler ces techniques avec des jeux de rôles « à balles réelles », des ateliers de co-développement, ou des formations plus classiques. Quelques heures suffisent pour acquérir des « compétences relationnelles » (« soft skills ») utiles et motivantes, pour optimiser les « gains de la relation »



Professionnaliser le métier de chef d'entreprise, c'est faire la différence entre diriger et entreprendre... et conjuguer les deux !

L'entrepreneur doit avoir la capacité d'être visionnaire, créatif et fédérateur.

Il doit chérir des valeurs comme le goût pour l'aventure, le challenge, le goût du risque, l'optimisme, l'imaginaire, la réactivité, l'enthousiasme... Il doit être rock'n'roll !

Ses caractéristiques sont la faible aversion au risque, le sens commercial, la conviction, la capacité à porter des enjeux avec charisme...

Le dirigeant a la capacité de transformer une vision en un résultat. Les mots organisation, modélisation, stratégie, répondent à la complexité par

du process. Le dirigeant a la capacité de piloter des projets et de décider.

Il se doit d'être rigoureux, fiable, qualitatif, professionnel, sérieux et rassurant.

On voit à quel point ces deux manières de fonctionner sont diamétralement opposées et indispensables... mais comment et surtout à quel moment ?

De zéro à un million de CA, une entreprise est lancée par un entrepreneur.

A partir de 1 million, il s'agit de professionnaliser, ou de périr.

Mais quel est le lien avec l'improvisation théâtrale ?

Dès les premiers exercices, on apprend qu'il existe deux principes pour improviser.

« Improviser ne s'improvise pas »

Le premier, « Improviser ne s'improvise pas ! », est une méthode homogène, un système codifié, des techniques qui sont acquises rapidement au cours d'exercices ludiques et décontractés.

Le second, une fois ce cap technique passé, est l'émotion qui amène l'idée, l'intuition qui conforte la prise de décision. Apprendre à se décontracter sous contrainte d'urgence ou d'imprévu, c'est optimiser sa capacité de « décision entrepreneuriale ».

Les clefs comportementales développées par la pratique de l'improvisation permettront par exemple de construire harmonieusement des projets en mode « dirigeant et entrepreneur ».

Sur cette idée d'optimiser des fonctionnements professionnels par des techniques issues de l'improvisation, « Scène Expériences » a développé une activité de formations en entreprise.

Pionnier et leader en France, son histoire est étonnante, car son créateur, Laurent Pewzner, a au départ créé ces formations dans les grandes écoles (Polytechnique/HEC/Corps des Mines...), avant de créer une société de formation dont les formateurs sont précisément des anciens élèves de ces écoles, spécialisés en improvisation théâtrale !

« Des techniques théâtrales pointues de gestion d'émotions »

Des animations étonnantes sont proposées, comme une formation intitulée : « Savoir improviser en négociation raisonnée de Harvard ».

Au programme : une méthode complète de négociation, mais aussi des techniques théâtrales pointues de gestion d'émotions, d'imprévus, d'écoute ou de prise de décisions... Une autre formation apprend à « déjouer un prud'homme » : règles de droits, jeux de rôles réalistes, clefs d'improvisation et d'influences... pour faire converger un collaborateur nerveux sur une séparation amiable.

Scène Expériences déploie 80 formateurs, intervient en France et à l'international, et développe ce savoir-faire inédit depuis 2005... Alors, qu'attendez vous pour apprendre à improviser ? !

■ *Propos recueillis par Mathilde Durieux et Yvon Montauban*