

LE CONTRAT ORATOIRE

L'approche de Stéphane André (*Ecole de l'Art Oratoire*)



Loi n° 1

Le Contrat de la Rampe

L'orateur a **100% des charges**, le public n'en porte aucune.

A la fin d'un exposé, quels que soient la durée et le contexte, l'état de sortie du public est à **100% le résultat de la performance de l'orateur**.

C'est à **lui de s'adapter** au public et non l'inverse.

Loi n° 2

Le Respect du Masque

L'orateur doit au public le **masque du personnage** au titre duquel il parle.

Un personnage est une **logique de pensée** qui passe par le corps d'un acteur ou d'un orateur.

Le travail consiste à créer des personnages **crédibles et efficaces**.

Loi n° 3

L'Obligation Scénique

Quelle que soit son humeur, son état de fatigue, à l'heure dite, de son côté de la rampe l'orateur **doit fournir le personnage attendu** de l'autre côté par son public.

Son seul moyen de toujours y parvenir est de passer par **une technique du corps**.

Elle s'acquiert par le **travail régulier** et elle la seule garante des progrès de chacun.

Objectif n°1

L'auto-contrôle de l'orateur

Il réside dans **la faculté de tenir son corps** dans sa verticalité naturelle pendant l'action.

Trouvant son équilibre entre ciel et terre, sans besoin d'appuis latéraux sur un pupitre, un dossier de chaise, des notes ou un ami dans la salle, **l'orateur vertical** devient aussi **indépendant des sujets traités** et des publics rencontrés.

C'est seulement à cette condition qu'il peut **les dominer et les servir** tous les deux pendant l'action.

Objectif n°2

L'influence sur le public

Le bon orateur ne **requiert aucun effort de son public** pour être entendu de lui.

Il lui crée plutôt du **confort d'écoute**, flattant ainsi la dépendance structurelle à laquelle le public est contraint du côté de la rampe où il se trouve.

Le public basculera toujours mentalement vers l'orateur qui lui offre **le pôle de confort maximum**.