L'ART DE LA RHETORIQUE : TECHNIQUES DU DEBAT

L'ART DE LA RHETORIQUE : TECHNIQUES DU DEBAT

Ref. SA24

Comment répondre pertinemment à une objection surprise, travailler l'adaptation rapide et la réaction opportune aux arguments inattendus ?

Paradoxalement, plus nous disposons de moyens de communication, plus l'orateur se doit d'être persuasif, éloquent et capable de donner du sens.
Dans ce but, il conjugue ses talents d'auteur et d'acteur, afin de captiver son auditoire, maîtrise les figures de style, et réussit à convaincre par le verbe avec panache et émotion.
L'orateur doit aussi faire face aux questions impromptues, aux objections et aux critiques.
La technique oratoire devient alors art et se transforme en rhétorique, art du discours, pour bien se faire comprendre, pour convaincre (le fond) et pour persuader (la forme).

Durée :

2 jours (14 h.)

Les participants et leur pré-requis :

Tout cadre, dirigeant ou élu se devant de convaincre dans ses prises de parole et désireux d'améliorer son impact à l'oral.

Notre intervenant :

Formateur Comédien, professeur d'art dramatique, spécialisé dans la formation à l'art oratoire et au management comportemental.

L'organisation :

Lieu : A déterminer Occitanie

Dates : à déterminer

Horaires : 08h30 17h00

Coût par participant :

710 € HT
(852 € TTC)

Renseignements et inscriptions :

Sabine ACCO

LES OBJECTIFS :

- Comprendre et savoir utiliser les procédés rhétoriques.
- Concevoir la structuration et rédiger son discours.
- Développer un charisme oratoire de conviction.
- Identifier dans le discours de l'opposant les tactiques rhétoriques et les contrer.

NOTRE CHOIX PEDAGOGIQUE ET LES MODALITES D'EVALUATION:

Repose sur une alternance d'apports théoriques, d'exercices et de mise en situation. Lecture et analyses de discours.
Un support « mémoire » sera remis à chaque participant.

Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation

LE CONTENU DE LA FORMATION :

- **Les bases de L'Art oratoire**
  - L'invention, la disposition, l'élocution et l'action.
- **La technique argumentaire**

- Les figures de mots, de sens, de constructions et de pensées.

Les pièges de la rhétorique

- Calembour ou maladresse.
- Image mal comprise.
- Métaphores, pataques, pléonasmes et autres pièges.

Les effets oratoires de persuasion

- L'effet démonstratif.
- L'effet de compétence.
- L'effet solutionneur.
- L'effet de méthode.
- L'effet d'évidence.
- L'effet de bonne foi.
- L'effet de principe.
- L'effet de porte parole.
- L'effet de doute.
- L'effet d'intimidation.
- L'effet d'implication.
- L'effet d'exemplarité.
- L'effet de complicité.
- L'effet d'insistance.
- L'effet de bonne volonté.
- L'effet émotionnel.

La rhétorique en action

- Reconnaître une thèse, une thèse contraire et une thèse contradictoire.
- Décomposer la thèse pour cerner ce qu'elle préconise.
- Reformuler clairement un argumentaire et produire des argumentaires opposés.
- Identifier la ou les thèses secondaires contenues dans un argument.
- Comprendre le fonctionnement intime de tout débat et atteindre une doxa.

Les différentes familles d'argument

- L'argument de quantité.
- L'argument de conservation.
- L'argument de l'exemple.
- L'argument de singularité.
- L'argument de rationalité.
- L'argument de fantaisie.
- L'argument de solidarité.
- L'argument de responsabilité.
- L'argument d'honnêteté (commutation).
- L'argument de justice (distribution).
- L'argument de discipline.
- L'argument de l'effort.

Le débat : forces et faiblesses

- Fuir et Agresser.
- L'argument de l'ignorance.
- L'argument d'autorité.
- L'argument sur le personnage.
- L'argument sur la personne.
- Refuser le statut de l'interlocuteur.

- Raisonner : Le contre argument (la responsabilité).
- L'argument de la priorité de cause.
- L'attaque du lien de causalité entre la thèse et l'argument.
- L'attaque de la thèse secondaire contenue dans l'argument, voire d'une doxa.
- Les débats qui s'enlisent.
- Les débats qui s'élèvent.
- Ethique pratique du débat.
- Réflexion sur une petite parabole.