



L'ART DE LA RHETORIQUE : Techniques du débat & du discours persuasif

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

Durée : 2 journées

Les Participants :

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

Notre Choix Pédagogique 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.

Notre intervenant :

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

L'Organisation :

Lieu : A définir

Dates : A définir

Horaires : 09h00 – 17h30

Coût par participant : 800 € H.T.

Renseignements et inscriptions :

Gaëlle IMBERT

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 (le forme).

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.

LE CONTENU DE LA FORMATION :

- **La rhétorique :**
 - × Les figures de mots.
 - × Les figures de sens.
 - × Les figures de constructions.
 - × Les figures de pensées.
- **Les parties de l'art oratoire**
- **Les parties du discours**
- **Les défauts du style**
- **Les figures de style et les effets oratoires**
 - × Les tropes
 - × Les figures de répétition et d'amplification
 - × Les figures de construction
 - × Les figures de mise en valeur
 - × Les ellipses
 - × Les figures de pensées
- **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 doxas particulières
- × 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.
- × L'Utilitarisme en question.

▪ **Les " techniques de réponse à court terme":**

- × Fuir et Agresser : Fuir - La fuite vers l'esthétique (et / ou l'hédonique) : humilité.
- × L'argument de l'ignorance : humilité + honnêteté
- × L'argument d'autorité : discipline. Agresser –
- × 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.

▪ **LE RAISONNEMENT :**

- × Qu'est-ce qu'une proposition ? (Quantité. Qualité. Règles.)
- × Les différents types de propositions (Induction, Analogie. Déduction.)
- × Les syllogismes
 - Le syllogisme catégorique.
 - Les règles formelles du syllogisme
 - Le syllogisme hypothétique.
 - Le syllogisme alternatif.
 - Pétition de principe.
- × Question complexe.
- × Post Hoc, Ergo Propter Hoc. Hypostatisation. Argument ad Hominem. Argument ad Populum. Le sorite.)
- × Le Dilemme.
- × L'enthymème.
- × Différence entre vérité et validité.

▪ **Sophismes : le raisonnement erroné**

- × Quelques exemples de sophismes et nomenclature.
- × EXERCICE sur les syllogismes.