L'art de la rhétorique : techniques du débat

Présentiel - Synchrone

Objectifs

Maîtriser la rhétorique et les techniques du débat

Public Visé

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

Pré Requis

Savoir communiquer en français

Objectifs pédagogiques et d'évaluation

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.

Méthodes pédagogiques

- 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.

Parcours pédagogique

- 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.

Qualification Intervenant·e·s

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

Méthodes et modalités d'évaluation

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

Modalités d'accessibilité handicap

Nathalie Ripoll : nathalie@accoformation.com

Durée

14.00 Heures **2** Jours

Effectif

10

Tarifs

Inter (Par personne) : **710.00 € HT**

Contactez-nous !

Sabine ACCO
Présidente SAS
Tél. : 0468250084
Mail : sabine@accoformation.com