

MASTER CLASS ARTS ORATOIRES

Cycle d'approfondissement de 5 jours sur les techniques oratoires

« Beaucoup de traits de notre littérature, de notre enseignement, de nos institutions de langage seraient éclaircis ou compris différemment si l'on connaissait à fond le code rhétorique qui a donné son langage à notre culture. »

Roland Barthes

L'ancienne rhétorique

Il y a ceux qu'on écoute d'une oreille et ceux qui nous galvanisent... Qu'est-ce qui fait la différence ? La capacité de certains à communiquer de façon puissante et mobilisatrice. Ce n'est pas une affaire de don mais de techniques que cette master class se propose de vous transmettre. A travers cette initiation à la rhétorique, art de persuader en toutes circonstances (Aristote), vous ne communiquerez plus jamais comme avant.

Objectifs

- Découvrir et s'approprier l'ensemble des techniques de la rhétorique pour délivrer une parole puissante, marquante et personnelle en toutes circonstances
- Construire des discours persuasifs c'est-à-dire adaptés aux publics visés
- Se préparer avec rigueur et méthode grâce à une analyse stratégique préalable
- S'entraîner de façon adaptée
- Maîtriser tous les formats de prise de parole : tables rondes, présentation, interventions en réunion, introductions, discours de départ, interviews...
- Savoir improviser, débattre, argumenter/contre argumenter
- Savoir s'exprimer dans un milieu hostile

Outils et méthode pédagogique

La tradition rhétorique antique (Aristote, Cicéron, Quintilien), byzantine (revisitée pour l'époque contemporaine : Reboul, Breton, Tumlin, MacGaritty, Plantin, Vignaux, Fromilhague, etc.)

Alternance de théorie, de mises en situation filmées, de vidéos, de décodages de discours, de tests.

Date et lieu de formation

Du 3 au 7 juillet 2017 dans les locaux de l'Ena, 2 avenue de l'Observatoire, 75006 Paris

Intervenantes : Béatrice Toulon et Marlène Reux (Maestria Consulting)

Jour 1

COMMUNIQUER AVEC PUISSANCE ET CONVICTION

*Découvrir et s'approprier les
fondamentaux de la
rhétorique (ou l'art de
persuader)*

- **Les fondements de la puissance rhétorique** : le logos, l'ethos et le pathos, registres de discours qui doivent être présents dans toute prise de parole pour se faire comprendre, créer la confiance et toucher son public.
- **Brève histoire de la rhétorique**, théorisée il y a 2500 ans
- **Analyse stratégique préalable à toute communication** : se poser les 6 bonnes questions pour élaborer et délivrer un discours efficace c'est-à-dire adapté à son objectif, à son public et aux circonstances.

Et :

- *Evaluation préalable de chaque participant via une intervention orale filmée*
- *Test du triangle persuasif de chacun*
- *Mises en pratique individuelles.*

Jour 2

BATIR UN DISCOURS QUI FAIT LA DIFFERENCE

*Elaborer, construire un
discours, argumenter et
l'enrichir*

- **Les différentes familles de discours** : Des simples exposés aux discours persuasifs, à chaque type de discours, sa construction et sa narration
- **Le cycle d'élaboration du discours**
- **L'argumentation logique** : Les impératifs de clarté, cohérence, fluidité, concision
- **L'enrichissement du discours** : Les figures de style, les 3 familles et les 4 grandes figures de base à utiliser. Les effets
- **Les exordes et les péroraisons** : Les familles d'introductions et de conclusions

Et :

- *Visionnage et décodage de discours*
- *Mises en pratiques*

Jour 3

ENDOSSER LE COSTUME DE L'ORATEUR

*Occuper la scène,
affirmer son leadership,
créer la connivence*

- **Occupation de l'espace**
- **Ancrage, posture**
- **Techniques respiratoires**
- **Techniques vocales**
- **Techniques oratoires**

Et :

- *Exercices pratiques*
- *Mises en situation*

Jour 4

MAITRISER L'ECHANGE *Le discours interactif, de l'échange constructif à la greffe d'opinion en milieu hostile*

- **Les règles du jeu dans tous les formats d'échange** : interview, débat, table ronde, réunion, négociation
- **Les techniques du question/réponse**
- **L'improvisation**
- **Bâtir un cadre « kit de survie »** valable pour toute improvisation
- **Le débat** y compris dans des contextes de difficultés potentielles : débat contradictoire, réunion, entretien, négociation... (Techniques de l'argumentation / contre-argumentation avec cadrage/décadrage/recadrage, faux arguments
- **Greffe d'opinion** : Création du consensus et retournement d'opinion

Et :

- *Exercices pratiques*
- *Mises en situation*

Jour 5

DUELS OU TOURNOI DE DISCOURS *Une façon ludique de réutiliser les acquis des 4 jours précédents*

- **Les duels** :
 - Discours ex-cathedra
 - Interviews
 - Débats
 - Négociations
- **Règle du jeu**
Pour chaque type de prise de parole, deux participants s'affrontent sur un thème fixé par les animatrices. Le public désigne le vainqueur de façon argumentée.
- **Débriefing** avec reprise des notions théoriques et techniques