

Orator 3

Infos pratiques

- > ECTS : 1.5
- > Ouvert aux étudiants en échange : Oui
- > Composante : Philo, Info-Comm, Langages, Littératures & Arts du spectacle

Présentation

L'objectif de ce cours est de prendre conscience de tout ce qui est en jeu dans une entreprise de conviction et de développer son aisance en matière d'argumentation. Il propose un entraînement intensif à la recherche et à la rédaction d'arguments « pour » ou « contre », en s'inspirant de deux exercices préparatoires à l'éloquence très formateurs que nous a légués l'antiquité gréco-romaine : la confirmation et la réfutation.

Le cours, qui concilie théorie et pratique, amène à se décentrer pour mieux comprendre les conditions d'acceptabilité des arguments:

-la première séquence s'appuie sur un plaidoyer antique, et est l'occasion de rédiger des arguments dans le cadre d'un procès;

-la seconde séquence repose, elle, sur des textes narratifs (par exemple des contes de fées), et amène à construire des arguments pour confirmer ou réfuter une histoire présentée comme vraie.

Cette double dimension (décentrement d'une part, et caractère fictif de l'entreprise argumentative d'autre part) permettra de développer une conscience accrue de tout ce qui se joue dans l'argumentation et de développer des réflexes qui facilitent le travail argumentatif en situation réelle.

NB. Le TD de référence pour le contrôle dérogatoire est celui de Mme HUMEAU (2023-2024 : mardi 10h30-12h30)

Objectifs

-développer des réflexes argumentatifs

-identifier rapidement les failles dans un texte ou dans un discours

-étayer ses arguments

-réfuter les arguments adverses

-anticiper les objections

Évaluation

* *Régime standard session 1* - un devoir en temps limité obligatoire en fin de semestre.

* *Régime dérogatoire session 1* - un devoir en temps limité

* *Session 2* : un devoir en temps limité

Pré-requis nécessaires

Bonne maîtrise de la langue française écrite et orale

Compétences visées

- savoir analyser (une situation)

- savoir anticiper (les objections de l'adversaire)

- savoir argumenter

- savoir classer (des éléments en fonction de leur valeur persuasive)

- savoir comprendre (les enjeux d'une situation de persuasion)

- savoir construire (un propos en fonction d'un enjeu de conviction)

- savoir convaincre

- savoir développer (un propos efficace)

- savoir écrire

- savoir élaborer (un texte construit)

- savoir évaluer (ses chances de convaincre un auditoire ; la crédibilité de son expression)

- savoir formuler (une idée avec précision)

- savoir identifier (les enjeux de persuasion)

- savoir improviser (un discours construit)

- savoir inventorier (les ressources pertinentes dans une situation donnée)

- savoir organiser (efficacement son propos)

- savoir prévoir (les effets de son propos)
- savoir rédiger
- savoir sentir (les enjeux d'une situation)

Bibliographie

Michel Patillon, *Éléments de rhétorique classique*, Paris, Nathan, 1990.

Contact(s)

> **Marie Humeau**

Responsable pédagogique
mhumeau@parisnanterre.fr

> **Alice Alcaras**

Responsable pédagogique
aalcaras@parisnanterre.fr

> **Madeleine Baron**

Responsable pédagogique
mbaron@parisnanterre.fr

> **Anne Martineau**

Responsable pédagogique
amartine@parisnanterre.fr