

Orator 6

Infos pratiques

- > ECTS : 1,5
- > Nombre d'heures : 12,0
- > Langue(s) d'enseignement : Français
- > Période de l'année : Enseignement troisième semestre
- > Méthodes d'enseignement : En présence
- > Forme d'enseignement : Travaux dirigés
- > Ouvert aux étudiants en échange : Oui
- > Composante : Philo, Info-Comm, Langages, Littératures & Arts du spectacle

Présentation

Ce cours travaille à l'écrit et à l'oral sur la construction de *l'ethos* (le « personnage » de l'orateur), et sur la crédibilité de l'expression. Il s'inspire de l'exercice antique d'éthopée-prosopopée : à partir d'un personnage donné et d'une situation donnée, l'étudiant doit réaliser un discours fictif mais identifiable et « crédible ». Ce travail est complété par l'analyse de discours d'auto-présentation variés (monologue théâtral, candidature politique, lettre de motivation, entretien d'embauche...).

NB : Pour le contrôle dérogatoire, le TD de référence est celui de Mme HUMEAU (2021-2022 : cours du lundi 13h20-15h20).

Objectifs

- Développer les qualités de « présentation de soi » dans le discours
- Comprendre ses enjeux dans la persuasion
- Acquérir de la culture générale en faisant le lien entre l'Antiquité et aujourd'hui

Évaluation

- Régime standard session 1 – avec évaluation continue (au moins 2 notes, partiel compris) : 50% = moyenne

des exercices réalisés pendant le semestre + 50% = un examen terminal de 1H

- Régime dérogatoire session 1 : un examen écrit de 1H
- Session 2 dite de rattrapage : un examen écrit de 1H

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 chercher (des exemples, des images, des figures de style pertinentes)
- Savoir classer (des éléments en fonction de leur valeur persuasive)
- Savoir communiquer
- 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 mettre en valeur (sa personnalité, ses compétences)
- Savoir moduler (les registres de style en fonction d'un auditoire et des enjeux)
- Savoir organiser (efficacement son propos)
- Savoir présenter (une personnalité, des compétences)
- Savoir prévoir (les effets de son propos)
- Savoir rédiger
- Savoir sentir (les enjeux d'une situation)
- Savoir se présenter

Bibliographie

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

Contact(s)

> **Marie Humeau**

Responsable pédagogique
mhumeau@parisnanterre.fr

> **Pauline Duchene**

Responsable pédagogique
p.duchene@parisnanterre.fr

> **Pierre Balmond**

Responsable pédagogique
pbalmond@parisnanterre.fr